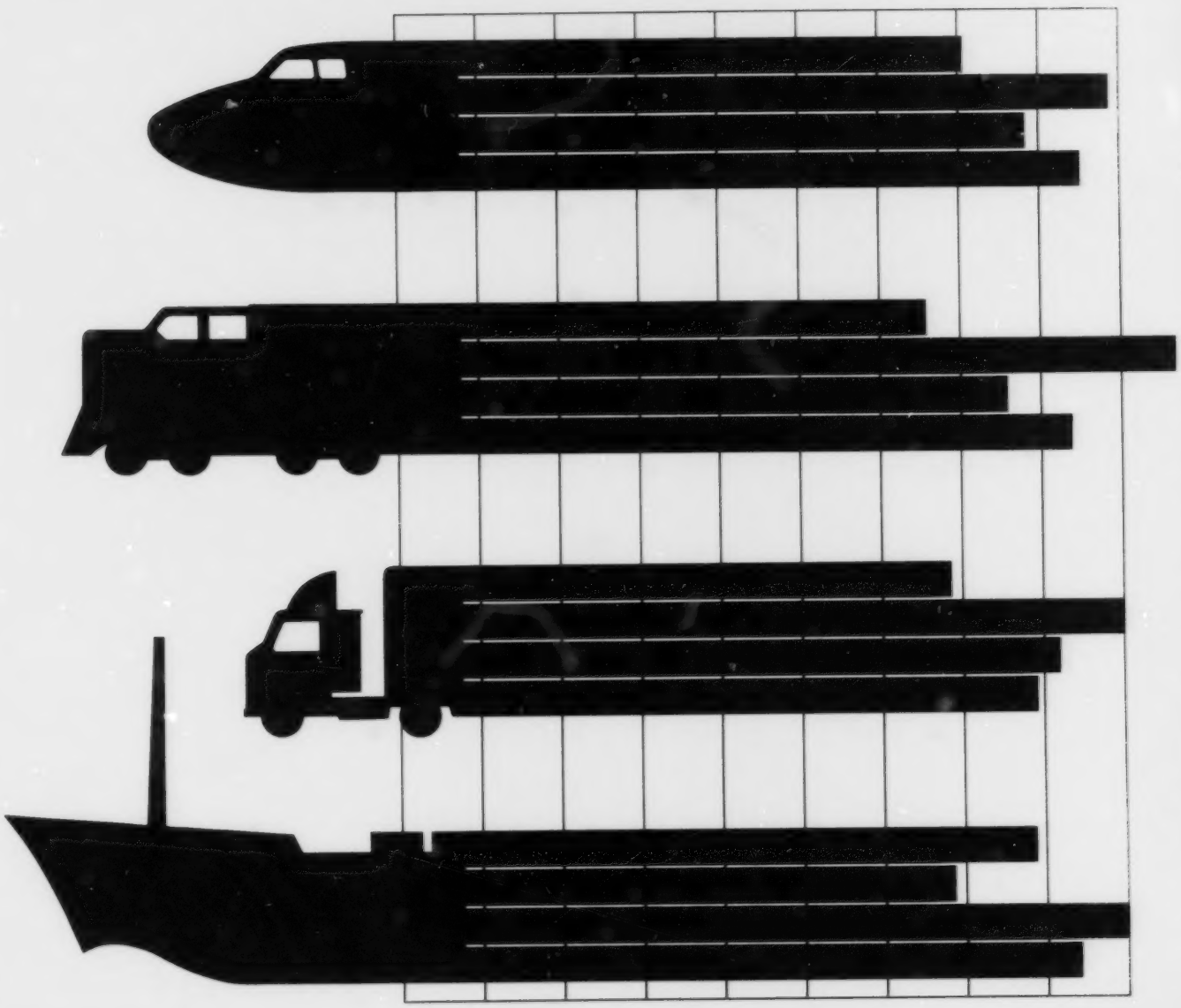
Office national des transports du Canada

National Transportation Agency of Canada

Examen annuel 1991



Canada

Examen annuel de l'Office national des transports du Canada 1991

Imprimé sur du papier recyclé

Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1992
N° de catalogue TW1-3/1991F
ISBN 0-662-97574-X

Imprimé au Canada

Also available in English

Chairman
National Transportation Agency
of Canada

Président
Office national des transports
du Canada

L'honorable Jean Corbeil, c.p., député
Ministre des Transports
Ottawa (Ontario)

Monsieur le Ministre,

Conformément à l'article 267 de la *Loi de 1987 sur les transports nationaux*, j'ai l'honneur de vous présenter sous ce pli le quatrième examen annuel de l'Office national des transports du Canada pour l'année terminée le 31 décembre 1991.

Veuillez agréer, Monsieur le Ministre, l'assurance de mes sentiments distingués.

Erik Nielsen

Canada

TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE ET CONCLUSIONS i

INTRODUCTION 1

L'ÉCONOMIE CANADIENNE EN 1991 13

LES SERVICES AÉRIENS 21

- Faits saillants de 1991 21
- Structure du secteur 22
- Activités du secteur 31
- Concentration et concurrence 45
- Performance financière des transporteurs 51
- Le Nord et les régions éloignées 54

LES SERVICES FERROVIAIRES 61

- Faits saillants de 1991 61
- Structure de l'industrie et activités 62
- Trafic 67
- Concurrence 85
- Service 103
- Performance financière des transporteurs 105
- Rationalisation des réseaux 107

LES SERVICES DE CAMIONNAGE 113

- Faits saillants de 1991 113
- Cadre réglementaire 114
- Structure de l'industrie 118
- Concurrence 126
- Trafic et tarifs 137
- Activités de camionnage 144
- Performance financière des transporteurs 158

92-06989/

LES SERVICES DE TRANSPORT PAR EAU 161

LE TRANSPORT MARITIME INTERNATIONAL DE LIGNE AU CANADA 161

- Faits saillants de 1991 161
- Structure de l'industrie 162
- Activités des conférences 163
- Efficacité de la *LDCM* 176
- Points de vue sur la *LDCM* 180
- Initiatives liées à la *LDCM* 189
- Autres éléments 190
- Incidence de la *LDCM* 191

RÉAPPROVISIONNEMENT PAR EAU DANS LE NORD 195

- Faits saillants de 1991 195
- Réseau du Mackenzie 198
- Réseau de l'Athabasca 205

LE TRANSPORT DE FRET GÉNÉRAL SUR LES GRANDS LACS 217

- Faits saillants de 1991 217
- Événements récents 218

LES SERVICES DE TRANSPORT INTERMODAL 219

LA SÉCURITÉ 235

L'EMPLOI 241

LA QUATRIÈME ANNÉE DE L'OFFICE 251

LES SERVICES DE TRANSPORT ACCESSIBLE 265

ANNEXES 269

SOMMAIRE ET CONCLUSIONS

La législation fédérale en matière de transport proclamée en 1987 est maintenant en vigueur depuis quatre ans. Pendant cette période, l'activité économique a considérablement ralenti au Canada. La récession a eu un effet dévastateur dans plusieurs secteurs d'activités, y compris au Québec et en Ontario, centre industriel du pays, ainsi que dans le tourisme intérieur. Les exportations vers les États-Unis se sont également ressenties du ralentissement économique dans ce pays. De 1988 à 1991, non seulement l'économie canadienne a-t-elle souffert d'une récession, mais elle a dû améliorer rapidement sa compétitivité, ce qui a obligé les industries canadiennes à entreprendre des modifications structurelles. Pour certains secteurs, cet environnement modifié et plus compétitif a occasionné des difficultés.

Au Canada, l'infrastructure et les services de transport sont bien développés. Cependant, le système canadien de transport ne possède pas de caractéristiques uniques lui conférant un avantage compétitif. Or, comme les usagers des services de transport ont eu à chercher à se démarquer de leurs concurrents au cours de la période 1988 à 1991, ils se sont tournés du côté des transporteurs, demandant à ces derniers d'améliorer la rapidité, le coût et la commodité de leurs services.

La période de 1988 à 1991 en a été une caractérisée par l'intensification de certaines tendances internationales récentes : la mondialisation croissante du commerce et de l'investissement, l'accélération des changements technologiques, et la rapide évolution des stratégies des entreprises et des pays. À cela vient s'ajouter l'accord canado-américain de libre-échange, qui a transformé la nature de la concurrence internationale à laquelle font face les entreprises établies au Canada. C'est donc dans ce contexte qu'ont évolué les industries génératrices de demande de services de transport, et dans lequel a été appliquée la réforme de la réglementation en matière de transport.

Après avoir observé pendant quatre ans l'incidence de la réforme des règlements économiques sur les utilisateurs et les transporteurs, l'Office, grâce à son système global d'analyse qui s'appuie sur un important programme d'enquêtes, auquel viennent s'ajouter diverses autres sources d'information, a pu appréhender les nombreux facteurs qui influent sur les activités de transport, identifier les nouvelles tendances, mesurer les fluctuations de l'offre et de la demande, et faire état des éléments nouveaux, des enjeux et des problèmes.

Les services de transport

Les secteurs générateurs de demande de transport subissent des changements profonds mais le secteur du transport est lui aussi en pleine transformation. Ces changements visent à satisfaire l'évolution des besoins ou à améliorer la rentabilité.

Les services aériens

Dans les années 1980, le secteur aérien au Canada s'est divisé en deux groupes de transporteurs sous la gouverne d'Air Canada et des Lignes aériennes Canadien International Ltd. (Canadi*n). Ces deux groupes ont mis sur pied des réseaux qui couvrent tout le territoire canadien à partir de plaques tournantes situées dans les principales villes. Les transporteurs affiliés à l'une ou l'autre des deux grandes compagnies ont repris de celles-ci plusieurs routes aériennes régionales ou à faible densité. Comme ils exploitent des avions à réaction plus petits et des avions à turbopropulsion, ils sont plus en mesure que les sociétés mères d'adapter l'offre à la demande dans les marchés qu'ils desservent.

Cette évolution s'est accompagnée d'une importante expansion des services aériens. De plus en plus de localités sont reliées à l'un ou aux deux réseaux. Il faut y voir le résultat non seulement de l'affiliation des transporteurs, mais aussi de l'intervention de transporteurs indépendants. Ainsi, le nombre de paires de villes canadiennes reliées par service direct (sans escale), indirect (même avion) ou avec liaison (avec la même compagnie aérienne) a considérablement augmenté.

Malgré la fusion de Wardair avec Canadi*n en 1989 et la disparition de plusieurs transporteurs aériens d'affrètement, le secteur d'affrètement de l'industrie maintient une présence réelle sur les marchés national et international. Les programmes intérieurs d'affrètement, y compris les services offerts à longueur d'année dans certains marchés clés, génèrent une concurrence tangible à Air Canada et Canadi*n. Ils jouent un rôle non négligeable dans la réduction des tarifs et la concurrence confrontant les transporteurs majeurs.

Les services ferroviaires

La réforme de la réglementation a permis aux compagnies de chemins de fer d'améliorer l'efficacité de leurs activités, de diminuer leurs coûts et d'offrir un meilleur service aux expéditeurs. En 1991, les compagnies ferroviaires ont notamment lancé des services originaux tels que les wagons superposés, le train Sprint et les services rail-route (« RoadRailer »).

De 1988 à 1991, le pourcentage d'expéditeurs par rail faisant état d'une amélioration des services n'a cessé d'augmenter, et l'on constate un lien direct entre la taille de l'entreprise expéditrice et l'augmentation de la satisfaction. En outre, les expéditeurs qui ont signé des contrats confidentiels avec les compagnies ferroviaires ont davantage apprécié les changements dans les services ferroviaires que ceux qui n'avaient pas de contrat.

Ce sont dans les mines, le pétrole, les produits en plastique, le bois, les produits pétroliers et houillers que les expéditeurs sont le plus satisfaits des services ferroviaires, tandis que l'on constate une baisse de la satisfaction chez les expéditeurs de produits alimentaires et de divers produits manufacturés.

La vaste majorité des expéditeurs qui se sont prononcés sur la rationalisation des chemins de fer étaient favorables au processus actuel ou préféreraient un processus plus libéral. Seul un nombre limité de petits utilisateurs auraient préféré un régime plus restrictif.

Les services de camionnage

L'assouplissement des critères économiques d'entrée dans le secteur du camionnage extra-provincial ont permis aux entreprises d'étendre leurs activités. Toutefois, l'assouplissement des critères d'entrée, coïncidant avec un fléchissement de la demande provoqué par la récession, a aggravé l'excédent de capacité dans le secteur.

Il en est résulté une augmentation du nombre des faillites en 1991, pour un total de 763. Moins de neuf pour cent des entreprises qui ont fait faillite avaient des licences d'exploitation extra-provinciales. Les autres étaient pour la plupart des petites compagnies dont le passif n'atteignait pas 200 000 $.

En 1991, les immatriculations de véhicules de classe 8, c'est-à-dire les véhicules qu'utilisent les entreprises de camionnage pour compte d'autrui, ont atteint leur plus faible niveau depuis 1984, indiquant que la situation financière n'incitait pas à investir dans l'équipement.

En 1991 toujours, 37 p. 100 des expéditeurs interviewés ont signalé une amélioration de la qualité des services de camionnage, en baisse par rapport aux trois années précédentes. Les évaluations des expéditeurs étaient très favorables en ce qui concerne le service, surtout en ce qui à trait à la coopération reçue des transporteurs, l'état et la disponibilité de l'équipement, le temps de transit, la qualité et l'efficacité du service. Les expéditeurs se sont dits moins satisfaits du traitement des réclamations et du repérage des expéditions. Ils étaient dans l'ensemble plus satisfaits des services de camionnage entre 1988 et 1991. Une proportion modeste mais croissante d'expéditeurs ont signalé une dégradation de la qualité des services pendant cette période.

Les services de transport par eau

Dans le domaine de la navigation de ligne internationale, la récession qui frappe le Canada comme les États-Unis a obligé les exploitants à rationaliser davantage leurs services en 1991. Ces mesures se sont traduites par une baisse de la capacité, un nombre réduit de ports d'escale et des ententes plus nombreuses entre transporteurs, soit d'alliances ou d'utilisation en commun de la capacité. Le port d'Halifax a enregistré une baisse dans le nombre et la fréquence des services de ligne. Toutefois, le nombre des services de jonction terrestre transitant aux ports de la côte ouest en route vers l'Extrême-Orient n'a cessé d'augmenter en 1991, tandis que sur la voie maritime orientale Canada-Europe, la fréquence des services offerts par les transporteurs indépendants égalait, et dans certains cas dépassait même, celle offerte par les conférences maritimes.

Un enquête révèle que les expéditeurs sont généralement satisfaits des services d'approvisionnement par eau dans le réseau du Mackenzie. Ils se sont dits particulièrement satisfaits de la ponctualité et de la fréquence du service assuré par leur principal transporteur de 1988 à 1991.

Dans le réseau de l'Athabasca, on constate par rapport à 1990 une amélioration très nette du taux de satisfaction des expéditeurs quant aux services offerts par les transporteurs. Cette amélioration coïncide avec un accroissement de la concurrence.

Prix des services de transport

Chaque année, sous les pressions de la concurrence, expéditeurs et voyageurs ont dû étirer davantage leur budget, le tout se traduisant par une réduction de leurs dépenses de transport. Les transporteurs se sont vus obligés de réagir à une telle situation en offrant des formules forfaitaires innovatrices. Selon les résultats de l'enquête réalisée par l'Office, il semble que depuis 1988, les taux de fret dans tous les modes de transport n'ont pas suivi la courbe de l'inflation. Cela s'explique dans une certaine mesure par les pressions structurelles et compétitives qu'on a pu constater dans divers secteurs économiques. Quant aux services transfrontaliers, l'évolution des taux est due notamment à l'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain. Dans le domaine des services internationaux, de nombreux éléments agissent sur les taux. Enfin, la nouvelle réglementation a aussi influé sur la tarification. En effet, les transporteurs ont désormais la possibilité de tenir compte dans leur tarification non seulement du volume et du lieu de l'expédition, mais aussi de la valeur du service.

Les services aériens

En 1991, la guerre du Golfe, la récession et l'augmentation des impôts se sont traduites pour les transporteurs par une forte baisse du trafic. En conséquence, ils ont offert des soldes de place et divers autres incitatifs pour encourager le trafic. Ces initiatives venaient souvent s'ajouter aux rabais déjà offerts normalement toute l'année. Dans le sud du Canada, plus de 65 p. 100 des passagers sur les vols voyageaient à des taux réduits. Dans le Nord, le trafic à de tels taux représentait 41 p. 100 du total.

Les expéditeurs de fret aérien qui ont participé à l'enquête de l'Office faisaient état d'une augmentation moyenne des taux d'un peu plus de deux pour cent.

Les services ferroviaires

Depuis 1988, transporteurs et expéditeurs se servent des contrats confidentiels pour établir ensemble les modalités des acheminements par rail. Puisque le pourcentage de trafic ferroviaire acheminé dans le cadre d'un contrat confidentiel n'a cessé d'augmenter, on peut en déduire que transporteurs et expéditeurs parviennent à des ententes satisfaisantes de part et d'autre. La durée des contrats déposés auprès de l'Office étant relativement brève, il semble que les négociations aboutissent à des compromis à court terme. On hésite probablement de part et d'autre à signer des contrats de longue durée dans un climat aussi concurrentiel et, par conséquent, incertain. Soixante pour cent des expéditeurs ont fait état d'une augmentation des tarifs ferroviaires en 1991, et les plus petits d'entre eux ont généralement fait face à des augmentations plus fortes que les gros expéditeurs. En 1991, ceux qui ont négocié des contrats confidentiels rapportaient des augmentations plus faibles que celles subies par les expéditeurs sans contrat. Dans la négociation des contrats confidentiels, les expéditeurs accordent la priorité aux questions tarifaires. L'information recueillie indique en outre que, depuis 1988, les expéditeurs ont graduellement augmenté le volume de leurs expéditions garanties contractuellement.

Les services de camionnage

Les augmentations tarifaires moyennes rapportées par les expéditeurs étaient minimes pour les charges complètes, et elles étaient plus faibles dans le trafic transfrontalier que dans le domaine extra-provincial. Un peu plus de 40 p. 100 des expéditeurs ont fait face à une augmentation des tarifs de camionnage en 1991, contre près de deux tiers en 1990. Quant aux charges de lots brisés, les taux d'augmentation étaient légèrement plus élevés que pour les charges complètes.

Les services de transport par eau

L'évolution des tarifs dans le transport maritime de ligne a été fonction des conditions du marché sur une route maritime donnée, des rajustements de surprimes et de divers autres éléments d'exploitation.

En 1991, l'augmentation moyenne imposée aux expéditeurs du réseau du Mackenzie était inférieure au taux d'inflation. Dans le réseau de l'Athabasca, les transporteurs autorisés ont déposé des avis d'augmentations équivalentes au moins au taux d'inflation.

Changements structurels et stratégies des transporteurs

La déréglementation a eu un effet sur le comportement des transporteurs autant que sur celui des expéditeurs. Les premiers ont pris de nombreuses mesures visant à améliorer l'efficacité de leurs activités et à établir des taux davantage en harmonie avec les réalités d'un marché plus compétitif. Expéditeurs et voyageurs ont commencé à mieux coordonner leurs activités avec les services de transport. La qualité du service est désormais un élément important aux yeux des expéditeurs dans leurs négociations contractuelles avec les transporteurs.

Une concurrence intramodale et intermodale accrue a obligé les transporteurs à faire plus grand cas de ces questions et à modifier leur réseau afin d'améliorer leur service. Les compagnies de chemins de fer ont récemment commencé à utiliser des wagons superposés, une innovation technologique qui permet un gain d'efficacité. En outre, ils ont aussi récemment obtenu de leurs syndicats des concessions sur certaines normes de travail coûteuses. Dans le domaine du camionnage, les transporteurs accordent désormais une plus grande importance au contrôle des coûts et à l'amélioration de la productivité. Le transport aérien et les entreprises de camionnage ont appris à mieux marier l'offre à la demande en mettant en service un équipement mieux adapté aux besoins. Dans le mode aérien, on a procédé par affiliation tandis que dans le camionnage, on a amélioré les processus de planification des investissements et imposé de nouvelles conditions dans les relations entre les transporteurs et les voituriers-remorqueurs.

La popularité croissante des méthodes de stockage au moment adéquat (« just-in-time inventory ») nécessite des services de transport plus fréquents. Une fréquence accrue permet aux expéditeurs de faire acheminer de plus petits volumes et ainsi, de minimiser les coûts de stockage. Les compagnies de chemins de fer se sont adaptées à ces nouvelles exigences en offrant les services Sprint et rail-route (« Road Railer »). Toutefois, le camionnage reste le mode de transport de choix pour ce type d'expéditions.

De nombreux efforts ont été faits dans le secteur du transport afin de réduire les coûts ou d'améliorer le choix, l'efficacité et le rendement des services. Parmi ceux-ci, citons la réduction des effectifs, les fusions, les acquisitions, les alliances, les ententes commerciales et la mise en service de nouveaux équipements moins onéreux à exploiter tels que des avions modernes à turbopropulsion moins énergivores, des wagons superposés, etc.

Le phénomène des alliances stratégiques (intramodales et intermodales) entre transporteurs, devenues nécessaires du point de vue des activités et du service, et caractérisées par le partenariat, commence à se faire voir dans le secteur du transport. Citons par exemple :

- les alliances stratégiques entre compagnies aériennes;
- l'alliance entre le CP Rail et Norfolk Southern en vue de l'instauration de services rail-route (« RoadRailer ») entre Détroit et Toronto;
- l'alliance Reimer-Midland qui permet l'offre d'un service de camionnage transcontinental;
- les ententes de mise en commun des navires, comme celles qu'ont signé Sea-Land Services Inc. et Maersk Line sur la route commerciale Transpacifique.

Cette tendance devrait se maintenir. Dans certains cas, ces alliances ont été dictées par une surcapacité; dans d'autres, elles étaient liées au plan de réduction de coûts des transporteurs. Les alliances stratégiques permettent en outre aux transporteurs de desservir de nouveaux marchés et d'offrir de nouveaux services.

L'année 1991 a vu des changements structurels importants survenir dans le secteur du transport. Les deux principales compagnies aériennes ont réorganisé la gestion des affiliés afin d'améliorer leur contribution aux recettes globales et de générer de plus grandes économies d'échelle. En outre, l'intégration qu'ont réalisée les deux principales compagnies de chemins de fer canadiennes avec les exploitations de leurs filiales américaines leur a permis d'adopter une approche nord-américaine envers la commercialisation des services ferroviaires. Réseau CP Rail et CN Amérique du nord offrent des services transfrontaliers ininterrompus.

Au cours des deux dernières années, les entreprises canadiennes qui offrent des services de transport terrestres ont de toute évidence considéré comme un tout, dans leur stratégie, les activités nationales et transfrontalières. C'est ce qu'indiquent les récentes décisions en matière d'investissements, ainsi que les récentes acquisitions, les modifications structurelles et opérationnelles, et les ententes commerciales signées. Il est clair que ces entreprises ne se limitent pas au seul marché canadien pour leur expansion future, mais bien au grand marché nord-américain. Une telle stratégie s'intégre bien avec la mondialisation des activités et est dictée, en partie, par des considérations liées à des écarts de coûts.

La concurrence

Bien que la concurrence se fasse surtout au niveau des prix, une concurrence au niveau du temps requis par les divers services a fait surface. La ponctualité, la fiabilité et la régularité du service deviennent de plus en plus des éléments clés de la compétitivité.

Les services aériens

La concurrence entre les deux réseaux nationaux de transporteurs affiliés s'est intensifiée au Canada. Elle ne porte pas seulement sur les tarifs, mais aussi sur le service; le choix et la configuration de l'équipement et les services à bord font donc partie intégrante de la stratégie concurrentielle d'un transporteur. Un nombre moindre de transporteurs indépendants plus certains transporteurs de service d'affrètement intensifient encore la concurrence dans certains marchés nationaux. En 1991, le nombre de liaisons interurbaines assurées par au moins deux transporteurs était beaucoup plus élevé qu'en 1983, année ayant précédé l'entrée en vigueur de la nouvelle politique concernant le transport aérien intérieur.

Les services ferroviaires

La concurrence dans le secteur ferroviaire peut provenir de deux sources : les services de ligne unique et les services intercompagnies. La disposition législative concernant le prix de ligne concurrentiel avait pour objectif d'encourager la concurrence intercompagnie. Elle a toujours été controversée et elle le demeure. Selon les résultats d'enquêtes, les expéditeurs ont brandi la menace du service intercompagnie dans les négociations afin de faire pression auprès du transporteur à ligne unique. Les expéditeurs qui se servent de l'interconnexion comme instrument de négociations ou pour acheminer leurs marchandises signalent que les compagnies de chemins de fer canadiennes sont disposées à se livrer concurrence, comme le confirment aussi les expéditeurs ayant signé des contrats confidentiels. Les deux tiers des expéditeurs interrogés ont indiqué que les compagnies ferroviaires canadiennes étaient intéressées à se livrer concurrence en 1991. Parmi eux, ceux qui se prévalent des dispositions législatives encourageant la concurrence voient d'un bon oeil la concurrence intramodale dans le secteur ferroviaire. Les données obtenues grâce aux enquêtes démontrent qu'il y a également concurrence entre les entreprises de camionnage et les entreprises ferroviaires.

Les services de camionnage

Les résultats d'enquêtes montrent que face à une augmentation tarifaire, les expéditeurs choisissent le plus souvent de commercer avec une autre entreprise ou de négocier une réduction de l'augmentation proposée, illustrant combien est vive la concurrence dans le secteur du camionnage.

La récession qui a frappé la plupart des secteurs d'activité a provoqué une baisse des volumes de trafic des entreprises de camionnage, ce qui a eu pour conséquence d'aggraver la surcapacité et d'intensifier la concurrence. La concurrence sans merci que se livrent les entreprises dans les services de transport par camion de charges complètes a eu un impact sur la performance financière de l'industrie. Le tout fait qu'à l'intérieur de cette industrie, l'objectif de base n'est plus de prospérer mais de survivre.

On ne peut pas mesurer l'intensité de la concurrence dans le secteur du camionnage en se fiant au seul nombre des demandes adressées aux autorités provinciales chargées d'émettre les licences. La délégation des responsabilités fédérales aux provinces oblige les transporteurs extra-provinciaux à déposer une demande auprès de chacune des autorités compétentes, là où ils entendent exercer leurs activités. Par conséquent, le nombre total des demandes déposées auprès des provinces donne une idée exagérée de l'importance du nombre de firmes entrant sur le marché. La situation se complique encore par le manque d'uniformité entre les diverses autorités compétentes dans l'application des critères d'entrée prévus par la *LTR*. Des sources autres d'information sont nécessaires pour déterminer le changement

dans le niveau de concurrence prévalant dans l'industrie du camionnage. Une telle source est l'information recueillie par les autorités provinciales et territoriales en vertu de l'Entente canadienne sur l'immatriculation des véhicules.

Les services de transport par eau

Sur la plupart des routes commerciales, il y a concurrence entre les transporteurs indépendants et les membres des conférences maritimes. Les expéditeurs qui font appel aux deux ont signalé que les taux des transporteurs indépendants sont généralement plus bas. Pour le transport de ligne, la concurrence dans certaines routes commerciales porte principalement sur le trajet emprunté pour acheminer le trafic, et le temps de transit total est devenu un élément concurrentiel de la plus haute importance.

Dans le domaine des services d'approvisionnement par eau dans le Nord, la déréglementation partielle n'a pas contribué à accroître la concurrence dans le réseau du Mackenzie. Par ailleurs, dans le réseau de l'Athabasca, la baisse du volume de trafic et la concurrence des routes hivernales a intensifié la lutte que se font les transporteurs autorisés.

Enjeux

La déréglementation du transport est chose encore relativement nouvelle. Les transporteurs ont dû non seulement s'adapter à ce nouvel environnement réglementaire, mais aussi à l'incertitude du climat commercial. Jusqu'en 1988, la structure du capital des entreprises de transport était en partie fixée par la réglementation. Bien que les transformations nécessaires à cette structure pour faire face à un environnement déréglementé soient commencées, il est évident qu'elles ne peuvent se réaliser du jour au lendemain. La surcapacité qu'avait permise la réglementation doit être réduite. La rentabilité globale du secteur du transport s'est encore une fois détériorée en 1991. Les faiblesses structurelles de l'économie ont eu un effet dévastateur sur la demande, principalement dans les services aériens et le camionnage. Il en est résulté un excédent de capacité qui a obligé les transporteurs à recourir à des stratégies de tarification incitatives, lesquelles ont intensifié la concurrence intra et intermodale.

Le nouveau contexte réglementaire a accru l'importance accordée à la satisfaction des clients et à la compétitivité chez les transporteurs. Le coût est un élément essentiel, mais la fiabilité et la régularité du service ont pris de l'importance dans le domaine du transport. Comme le secteur du transport continue de s'adapter au nouvel environnement réglementaire, on peut s'attendre à d'autres améliorations d'efficacité au cours des années à venir. Certains y voient un signe pour les preneurs de décisions de se contenter pour le moment à ne prendre que des mesures conformes à l'esprit de la déréglementation. Pourtant, l'évolution du milieu dans lequel s'exercent les activités de transport a suscité des inquiétudes et des questions qui ont été signalées à l'attention de l'Office dans le cadre de ses responsabilités d'examen. Ces questions, tout comme dans le rapport d'examen annuel de 1990, figurent ci-dessous, car elles sont pertinentes dans le contexte de l'**examen complet** actuellement en cours. Cet examen complet est sous la tutelle d'un panel de cinq personnes nommées par le gouverneur en conseil.

Les services aériens

Dans le domaine du transport aérien, les critères régissant les licences d'exploitation ne sont pas les mêmes pour le service à l'intérieur, à destination ou en provenance

de la zone désignée du Nord que de la zone sud. La question est de savoir s'il faut maintenir cet état de fait, le modifier et, le cas échéant, si la modification doit viser un rapprochement avec les conditions de licences dans le sud du Canada ou, au contraire, réintroduire un test d'entrée plus restrictif que celui présentement en place.

En raison des difficultés financières qu'ont connues les deux principaux transporteurs canadiens, on s'est demandé avec inquiétude si le marché national était en mesure de soutenir deux grands transporteurs. Certains font valoir que la présence de deux grandes compagnies aériennes est nécessaire sur le marché intérieur. D'autres estiment qu'il faut désigner une seule grande compagnie comme le transporteur canadien international offrant des services réguliers.

La question de la propriété étrangère dans le secteur aérien est relié à la situation financière des principaux transporteurs. La Loi autorise une participation étrangère au capital de 25 p. 100, mais le contrôle doit demeurer entre les mains de Canadiens. Les principaux transporteurs canadiens comparent cet état de fait avec les politiques en place dans les autres pays et considèrent les placements en action étrangers comme une source potentielle de capital qui leur permettraient de participer à la mondialisation du secteur aérien. La déréglementation aux États-Unis et en Europe, ainsi que les fusions et les regroupements à l'échelle internationale, exercent des pressions concurrentielles sur les transporteurs canadiens. Ils se voient livrer concurrence, dans les marchés internationaux, à des géants étrangers, lesquels occupent une position de force dans leur propre marché intérieur.

Les services ferroviaires

Maintenant que les compagnies de chemins de fer canadiennes concentrent leur attention sur le marché nord-américain, elles s'inquiètent des différences, au niveau de la réglementation et des politiques fiscales, qui, selon elles, avantagent leurs concurrents américains. Dans le domaine fiscal, elles signalent « des différences générales dans les taxes sur les intrants (carburant, biens fonciers), l'impôt sur le revenu (déductions pour amortissements, taux) et autres taxes (ventes) ». Quant aux nouvelles mesures fiscales annoncées par le gouvernement du Canada en 1991, le CN juge « que leur modeste incidence ne change rien à la situation ».

Sur le plan national se posent les questions de l'imposition des emprises ferroviaires et de la rationalisation du rail. Les compagnies de chemins de fer estiment qu'il faut simplifier la procédure de rationalisation afin de pouvoir éliminer rapidement les tronçons déficitaires de leurs réseaux. C'est aussi l'avis d'un grand nombre d'expéditeurs. Ils jugent également trop longue la procédure à laquelle sont soumises les cessions de ligne. Les compagnies ferroviaires avancent en outre que « le camionnage jouit de subventions des coûts d'infrastructure » qui faussent le jeu du marché.

Le CP Rail, à propos de « la concurrence intramodale actuelle », a soulevé la question du mandat du CN et de l'évolution de son rôle de fournisseur de services ferroviaires dans un marché continental parvenu à maturité. Le même genre de question avait été soulevé dans les années 1980 au moment de l'introduction de la nouvelle politique concernant le transport aérien intérieur. Les concurrents d'Air Canada s'étaient alors dits inquiets que la compagnie ne réagisse aux défis posés par une réglementation plus libérale au moyen de pratiques dictées par des fins autres que la rentabilité, pour ensuite utiliser les deniers publics pour absorber tout déficit éventuel.

Les expéditeurs craignent principalement que les compangies canadiennes de chemins de fer associent tout le déclin dans leur revenu unitaire à l'introduction des

dispositions d'accès concurrentiel sans donner suffisamment d'importance à tous les autres facteurs qui ont amené cette évolution des recettes ferroviaires. S'il ne leur reste que les contrats confidentiels, compte tenu de la nature duopolistique du secteur du transport ferroviaire, les expéditeurs qui comptent sur les services d'une ligne unique pour assurer l'acheminement de leurs marchandises craignent que les compagnies de chemins de fer ne profitent du monopole que leur accorderait l'élimination des dispositions en matière d'accès concurrentiel pour augmenter leurs tarifs.

Les services de camionnage

Dans le secteur du camionnage, le problème tient surtout à l'excédent de capacité, principalement dans le secteur des charges complètes du camionnage. Cette capacité excédentaire, ainsi que la forte concurrence entre les entreprises de camionnage, ont fini par avoir leur effet sur les relations entre transporteurs et voituriers-remorqueurs. Les changements dans ces relations et le fléchissement du volume de trafic ont poussé les voituriers-remorqueurs à réagir, les barrages routiers étant un des exemples de leur réaction.

Les entreprises de camionnage se plaignent également des différences dans les normes concernant l'équipement (poids et dimensions autorisés sur les routes), des règlements économiques touchant leur secteur, et de l'absence d'uniformité dans l'application du Code national de sécurité routière par les différentes autorités. Le déséquilibre structurel que provoquent les prétendus écarts entre le régime fiscal canadien et le régime américain reste un point litigieux.

Les services de transport par eau

Dans le secteur du transport maritime de ligne, c'est la *Loi dérogatoire de 1987 sur les conférences maritimes (LDCM)* qui est au centre des discussions, et plus particulièrement la nécessité de continuer à soustraire les conférences maritimes aux dispositions de la *Loi sur la concurrence*. Si la *LDCM* est maintenue, se pose dès lors la question de son interprétation, notamment en ce qui concerne la définition d'une conférence maritime, les exigences en matière d'exemptions, le besoin de préciser le rôle et les responsabilités de l'Office, le statut des divers accords en place, y compris ceux convenus entre conférences et transporteurs indépendants. Les lignes de navigation, les expéditeurs et les associations d'expéditeurs ont également contesté l'efficacité des mécanismes de plaintes prévus par la *LDCM* et la *Loi de 1987 sur les transports nationaux*.

Dans le réseau de l'Athabasca, c'est l'avenir même des services de transport par chaland qui inquiète à la fois les transporteurs et les utilisateurs. Le principal transporteur doute que le réseau de l'Athabasca, avec son faible volume de trafic, soit en mesure de soutenir une situation concurrentielle.

Autres enjeux

Les accords d'association, les alliances multimodales et la disparition des frontières nationales sont en train de reléguer à l'histoire le transport de fret modal traditionnel. Les réseaux de transport sans frontière permettent désormais d'offrir un service efficace, fiable et économique, de porte à porte. Ce sont là des changements importants. Entreprises et gouvernements doivent donc voir prioritairement à l'élimination des obstacles actuels à la mise en œuvre de ces nouveaux réseaux. Il convient d'examiner l'incidence que peuvent avoir sur l'acheminement multimodal efficace et continu des marchandises les exigences réglementaires et institutionnelles auxquelles est soumis le secteur du transport.

Certaines interrogations et appréhensions soulevées tiennent au fait que la politique du transport au Canada n'est pas sous l'autorité d'un seul palier de gouvernement, ce qui tend à compliquer l'élaboration et la mise en œuvre des politiques.

La Politique nationale en matière de transport, en ce qu'elle énonce les orientations et les objectifs généraux, fournit les principes directeurs sur lesquels sont fondées les décisions en matière de transport national. De récents événements ont fait ressortir combien il est important de mesurer le rendement du réseau de transport afin d'évaluer s'il atteint ses objectifs et de circonscrire les problèmes naissants. Il faut pour cela recueillir, organiser et analyser les données qui permettront la surveillance et l'évaluation constantes des politiques, afin de pouvoir adapter celles-ci aux nouvelles conditions et de prévoir les problèmes qui pourraient surgir. L'évolution du secteur du transport a des conséquences capitales pour la collecte des données. L'approche modale actuelle ne suffira plus à répondre aux besoins qui se manifesteront dans les années à venir, et ce, pour deux raisons. Tout d'abord, la collecte des données dans le domaine du transport est organisée en fonction de l'offre, alors que le milieu actuel, centré sur le marché, nécessite une plus grande attention à la demande. En second lieu, il y a pénurie de données sur les services intermodaux qui, pourtant, occupent une place de plus en plus importante sur le marché.

INTRODUCTION

Examens

Les modifications apportées aux principaux textes de loi fédéraux régissant les transports sont entrées en vigueur le 1er janvier 1988. La *Loi de 1987 sur les transports nationaux* (*LTN 1987*), la *Loi de 1987 sur les transports routiers* et la *Loi dérogatoire de 1987 sur les conférences maritimes* ont éliminé certains règlements économiques touchant les secteurs aériens et ferroviaires, le transport routier sous réglementation fédérale, les transporteurs maritimes ainsi que les services d'approvisionnement par eau dans le Nord. D'autres règlements ont été ajoutés ou modifiés, essentiellement dans le but d'accroître la concurrence entre les entreprises de transport.

La *LTN 1987* a également touché l'organisme de réglementation et modifié ses responsabilités. L'organisme - l'Office national des transports - s'est vu notamment chargé de produire, entre 1988 et 1991, quatre examens annuels sur l'application des lois fédérales en matière de transport au Canada. Chacun de ces examens annuels doit être remis au plus tard le 31 mai de l'année suivante au ministre des Transports, qui doit le déposer aux Communes et au Sénat dans les 15 jours de séance suivants. Une fois déposé, le rapport devient public. Les trois premiers examens annuels de l'Office ont été rédigés et publiés. Le présent rapport constitue le quatrième examen.

Ces quatre examens annuels seront suivis d'un **examen complet**. En janvier 1992, le gouverneur en conseil a nommé un comité de cinq personnes chargé de procéder à cet examen complet et de lui soumettre un rapport au plus tard le 31 janvier 1993.

Ces examens sur la réforme de la législation touchant le transport ont pour but d'informer le gouvernement des tendances émergentes et des faits nouveaux concernant l'offre et la demande de services de transport au Canada.

La présente section du rapport donne une vue d'ensemble de la réforme de la réglementation sur le transport, suivie d'une brève description du mandat et de la portée de l'examen.

Réforme de la réglementation

La nouvelle législation canadienne sur le transport place davantage l'accent sur la concurrence et les forces du marché.

La nouvelle législation canadienne en matière de transport comprend la *Loi de 1987 sur les transports nationaux* (*LTN, 1987*), la *Loi de 1987 sur les transports routiers* (*LTR*) et la *Loi dérogatoire de 1987 sur les conférences maritimes* (*LDCM*). Cette nouvelle législation vise à favoriser un milieu plus dynamique et plus compétitif pour les services de transport en laissant plus de liberté au jeu de la concurrence et des forces du marché. C'est ainsi qu'on a mis en place un cadre réglementaire simplifié afin de réduire la réglementation économique.

Entrée et sortie du marché

Services aériens

Pour exploiter un service aérien commercial, une compagnie aérienne doit demander une licence d'exploitation à l'Office national des transports (l'Office). Désormais, il n'est plus nécessaire de prouver que le service proposé répond au critère de « commodité et nécessité publique » présente et future, ce critère ayant été remplacé. Dans le cas des services aériens intérieurs, les conditions d'entrée sur le marché diffèrent dans le nord et dans le sud du pays.

Pour exploiter un service de transport aérien partout au Canada, il faut remplir trois conditions. Premièrement, la compagnie doit être canadienne. C'est-à-dire qu'elle doit appartenir à un citoyen canadien ou à un résident permanent, ou encore, qu'elle doit être contrôlée de fait par des Canadiens. Ce dernier cas signifie qu'au moins 75 p. 100 des actions donnant droit de vote doivent appartenir à des Canadiens. Deuxièmement, la compagnie doit être détentrice d'un certificat d'exploitation montrant que la compagnie est capable d'exploiter un service aérien en toute sécurité. Troisièmement, elle doit posséder une assurance-responsabilité répondant aux exigences du Règlement sur les transports aériens. Tout transporteur « prêt, apte et disposé » peut obtenir une licence.

La licence d'exploitation dans le sud du Canada permet d'offrir des services aériens sans restriction quant aux endroits pouvant être desservis, à la fréquence du service ou à l'aéronef pouvant être utilisé. Toutefois, les points desservis doivent tous être situés dans le sud du Canada. La licence autorise la compagnie à offrir un service régulier ou des services d'affrètement, ou les deux à la fois.

Sous le régime réglementaire antérieur, une compagnie demandant une nouvelle licence ou une modification à sa licence d'exploitation dans le nord du Canada devait démontrer la nécessité du service. Maintenant, ce sont aux opposants qu'imcombe de démontrer que la demande entraînerait une réduction importante de la fréquence et de la fiabilité du service aérien. Cette disposition pour l'entrée sur le marché s'appelle « l'inversion du fardeau de la preuve ». Quant aux licences d'exploitation dans le Nord, elles demeurent assujetties à des conditions quant aux points ou aux bases qui peuvent être desservis, le type d'avion qui peut être utilisé et le genre de services pouvant être exploités, soit réguliers ou d'affrètement.

Un transporteur qui, depuis six mois ou plus, offre un service aérien intérieur au moins une fois par semaine doit donner un préavis d'au moins 120 jours s'il entend réduire la fréquence à moins d'un vol hebdomadaire ou l'éliminer entièrement.

Services ferroviaires

Pour construire une ligne de chemin de fer, il faut obtenir un certificat de « commodité et nécessité publique ». Pour offrir un service de transport sur une ligne existante, il faut obtenir un certificat d'« aptitude », prouvant que la compagnie est apte à exploiter la ligne ferroviaire en toute sécurité et détient une assurance adéquate. Elle peut alors obtenir ses lettres patentes.

Autrefois, avant de vendre, louer ou céder une ligne à un nouvel exploitant, une compagnie devait déposer une demande d'abandon de ligne. Désormais, il suffit à la compagnie de chemin de fer de donner un avis public de l'entente de cession avant d'obtenir l'autorisation de l'Office pour procéder à la cession. Si quelqu'un souhaite acheter ou louer une ligne faisant l'objet d'une demande d'abandon ou protégé par une ordonnance du gouverneur en conseil, l'Office doit alors en ordonner le transfert au prix convenu entre la compagnie ferroviaire et l'acheteur. Si la vente ou la location va à l'encontre de l'intérêt public, l'Office peut l'interdire. Si les parties ne parviennent pas à s'entendre sur le prix, l'Office peut être demandé d'établir ce prix, auquel cas la valeur nette de récupération est utilisée.

Pour abandonner une ligne de chemin de fer sous compétence fédérale, il faut obtenir un arrêté d'abandon de l'Office dans le cadre d'une procédure ayant un échéancier défini au préalable. Désormais, le gouverneur en conseil ne peut plus protéger des embranchements d'être considérés pour fin d'abandon. Il peut cependant, suite à une demande, modifier ou annuler une décision d'abandon ordonnée par l'Office. L'Office peut aussi repousser les dates déjà établies pour des abandons. Si l'Office ordonne le maintien d'une ligne, la compagnie ferroviaire peut demander une indemnisation pour l'exploitation d'une ligne déficitaire. Suite à une demande, le Ministre peut accorder une aide financière à tout expéditeur touché par une décision d'abandon afin de lui permettre de trouver d'autres moyens de transport.

Services routiers

Le transfert aux provinces des responsabilités fédérales en matière de réglementation des services de camionnage et d'autocars extra-provinciaux s'est poursuivi, mais elles ont dû adopter une procédure précise. Si les provinces ont gardé leurs responsabilités en matière de camionnage et de services d'autocars intraprovinciaux, les conditions des règlements sur les services intra et extra-provinciaux doivent être identiques.

Les compagnies de camionnage doivent toujours soumettre leur demande pour une licence d'exploitation extra-provinciale auprès des commissions provinciales concernées. Le demandeur doit désormais prouver qu'il est « apte », le concept d'aptitude ayant été défini par le gouverneur en conseil. Une fois l'aptitude démontrée, la commission provinciale émet alors une licence, à moins qu'un opposant ne puisse prouver que le service proposé va à l'encontre de l'intérêt public. Ce test d'entrée du marché, que l'on appelle « l'inversion du fardeau de la preuve », sera remplacé après cinq ans (ou plus, selon la décision du gouverneur en conseil) par un « test d'aptitude ».

Services de transport par eau

Les compagnies maritimes sont libres d'adhérer ou non à des conférences. Lorsqu'elles adhèrent, elles sont régies par un accord intraconférence qui touche avant tout aux tarifs et aux conditions de services. Tant que les compagnies maritimes respectent les dispositions de la *LDCM*, de tels accords ne sont pas assujettis aux dispositions de la *Loi sur la concurrence*. L'accord intraconférence peut notamment établir les conditions d'adhésion et les causes d'exclusion de la conférence.

Jusqu'en janvier 1988, la *Loi sur les transports* régissait l'approvisionnement par bateau et par chaland sur le Mackenzie, dans l'ouest de l'Arctique et sur le lac Athabasca. Depuis, ce secteur est régi par la partie V de la *LTN 1987*. Celle-ci a eu pour effet de rationaliser la procédure de délivrance des licences. L'Office peut désormais les accorder pour une période indéterminée, au lieu d'une période d'un an, et les émettre en fonction de la capacité totale du transporteur, et non en fonction de chaque pièce d'équipement dans sa flotte. D'autres dispositions permettent le transfert de licences d'une compagnie à l'autre. En outre, en ce qui concerne les demandes de licence déposées auprès de l'Office, les nouvelles dispositions requièrent d'attacher une plus grande importance à l'appui apporté à la demande par les expéditeurs. La partie V a également déréglementé le transport de cargaisons pour la Défense nationale et pour la mise en valeur de ressources non renouvelables dans le Nord. Désormais, l'Office n'émet de licence qu'aux transporteurs qui approvisionnent les collectivités éloignées. Auparavant exempt de toute réglementation, le transport de carburant en vrac dans l'ouest de l'Arctique est maintenant considéré comme cargaison pour l'approvisionnement des collectivités, et de ce fait, soumis à la réglementation.

L'abrogation de la *Loi sur les transports*, lors de la proclamation de la *LTN 1987*, a éliminé la nécessité d'obtenir une licence d'exploitation pour certains transporteurs, soit ceux qui offrent un service de transport de fret général au moyen de bateaux de plus de 500 tonnes de jauge brute entre des ports canadiens sur les Grands Lacs et le cours supérieur du Saint-Laurent.

Prix et tarifs

Services aériens

Les compagnies aériennes ne sont plus tenues de déposer leurs tarifs pour les services intérieurs. Elles doivent cependant les publier et en garder une copie à leur bureau pendant au moins trois ans. Une compagnie aérienne peut conclure un contrat confidentiel avec une personne, mais là encore, elle doit garder en archive des copies du contrat pendant trois ans.

Quant aux services dans le sud du pays, à la suite d'une plainte, l'Office étudiera toute augmentation de tarif de base pour le transport de passagers sur des trajets desservis par un seul transporteur. Dans le Nord, le tarif de base ou l'augmentation proposée peut faire l'objet d'un examen par l'Office à la suite d'une plainte. Dans les deux cas, si le tarif ou l'augmentation est jugé excessive, l'Office peut exiger du transporteur de le ou la réduire. Il peut aussi ordonner au transporteur un remboursement.

Services ferroviaires

La *LTN 1987* définit les différentes méthodes que peuvent adopter les compagnies de chemin de fer et les expéditeurs pour déterminer différents types de taux, mais ceux-ci doivent être compensatoires. Les compagnies ferroviaires ne sont plus tenues de déposer leurs tarifs auprès de l'Office, mais ils doivent les rendre publics comme par le passé. Ils doivent en outre garder le tarif en archive pendant au moins cinq ans après son échéance. Si les réductions peuvent être en vigueur immédiatement, un préavis de 30 jours est nécessaire pour toute augmentation.

Les nouvelles dispositions législatives autorisent les compagnies ferroviaires et les expéditeurs à s'entendre, par contrat confidentiel, sur des taux et des conditions de transport acceptables pour les deux parties. Cependant, les compagnies ferroviaires ne peuvent plus se consulter pour établir leurs tarifs.

De nouvelles dispositions permettent également aux expéditeurs d'accéder aux services concurrentiels de diverses compagnies ferroviaires. Par exemple, les compagnies ferroviaires peuvent être tenues d'assurer l'interconnexion des wagons aux prix réglementés (et compensatoires) ou d'assurer le raccordement. Les limites des zones d'interconnexion ont été portées de 6,4 à 30 kilomètres. Les expéditeurs se trouvant hors de cette limite peuvent demander, dans certaines circonstances, à être considérés comme faisant partie de la zone. Si les circonstances ne justifient pas une telle demande, ils pourront obtenir un prix de ligne concurrentiel pour acheminer leurs marchandises au lieu de correspondance le plus près, où elles seront confiées à une compagnie concurrente.

Dans le cadre d'un contrat public, une compagnie ferroviaire peut convenir d'un prix pour le transport d'une marchandise sans escompte lié au volume transporté. En contrepartie, l'expéditeur doit s'engager à confier une part déterminée de son trafic à la compagnie. Un tel contrat public est aussi appelé un « tarif convenu ». Les compagnies ferroviaires doivent toujours s'entendre sur un prix commun pour les marchandises transportées sur deux lignes ferroviaires ou plus. S'il leur est impossible d'en venir à une entente, l'Office peut fixer le prix.

Services routiers

Les tarifs de camionnage extra-provinciales ne sont plus soumis à aucune réglementation. Avant le 1er janvier 1988, certaines provinces exigeaient que les tarifs soient déposés et approuvés tandis que d'autres n'avaient aucune réglementation en la matière.

Services de transport par eau

Comme déjà mentionné auparavant dans l'examen, certaines pratiques des conférences maritimes exploitant des services au Canada peuvent être soustraites aux dispositions de la *Loi sur la concurrence*. Pour ce faire, les conférences doivent déposer auprès de l'Office leurs accords, ainsi que les renseignements sur les tarifs exigés et les conditions de services proposées. Cependant, la *LDCM* ne s'applique pas aux lignes non membres d'une conférence et, par conséquent, ces dernières n'ont pas à se soumettre à ces exigences. La *LDCM* a introduit un certain nombre de dispositions précisant et limitant les dérogations consenties aux conférences et accroissant les possibilités de concurrence tarifaire entre les lignes membres de conférences. Ces nouvelles dispositions comprennent notamment le droit pour les lignes membres des conférences d'adopter des mesures distinctes sur les taux et les conditions de service, ainsi que le droit pour les conférences et leurs lignes membres d'accepter des contrats de service confidentiels, comme pratiques

soustraites aux dispositions sur la concurrence. En outre, la *LDCM* interdit désormais aux conférences d'exiger de l'expéditeur la totalité de ses marchandises aux termes d'un contrat d'exclusivité. La Loi soumet implicitement à la *Loi sur la concurrence* les accords entre les lignes membres d'une conférence et les lignes indépendantes, accords autrefois protégés. Contrairement à la législation précédente, la *LDCM* interdit formellement aux conférences de négocier collectivement les tarifs de marchandises avec les entreprises de transport terrestre ou de pratiquer des prix d'éviction.

La réforme législative a également aboli la nécessité de faire approuver les taux des services d'approvisionnement par eau dans le Nord. Le dépôt du tarif auprès de l'Office et sa publication dans les collectivités desservies demeurent obligatoires, et si l'Office juge le tarif injuste ou déraisonnable, il peut l'interdire ou en fixer un autre.

Règlement des différends

La *LTN, 1987* a modifié le processus d'enquête d'intérêt public défini dans l'ancienne loi. Le critère « prima facie » a été aboli tandis que la portée de telle enquête a été élargie. Si celle-ci porte sur une question liée à des tarifs et conclut qu'ils sont excessifs, des dispositions permettent désormais d'imposer le remboursement de l'excédent à l'expéditeur. Deux nouvelles procédures de règlement des différends ont été introduites dans le cadre de la réforme : la médiation et l'arbitrage. Les trois méthodes de règlement des différends varient par leur mode d'application, les mesures exigées des parties et les échéances imposées par la Loi pour rendre la décision.

De sa propre initiative ou à la suite d'une plainte, le gouverneur en conseil peut modifier ou annuler les décisions et les arrêtés de l'Office. Il est également possible d'en appeler des décisions et des arrêtés de l'Office devant la Cour d'appel fédérale.

Acquisitions d'entreprises de transport

En vertu de la réforme législative, toute personne souhaitant se porter acquéreur d'une entreprise qui a pour principale activité un service de transport régi par le gouvernement fédéral, et dont l'actif ou le chiffre d'affaires annuel brut dépasse les 10 millions de dollars, doit informer l'Office de son intention. Si, après publication de l'avis, l'Office reçoit des objections, il a 120 jours pour décider si l'acquisition est dans l'intérêt public ou non. L'Office a les pouvoirs lui permettant de désapprouver une acquisition si elle est jugée à l'encontre de l'intérêt public.

Politique nationale des transports

La *LTN 1987*, dans sa définition des principaux objectifs de la politique nationale des transports, conservait un certain nombre d'objectifs de l'ancienne politique, en l'occurrence, qu'il fallait mettre en place un réseau de transport sûr, rentable et bien adapté, utilisant au mieux tous les modes de transport au moindre coût, protégeant les intérêts des usagers et contribuant au bien-être et à la croissance économique du pays. La *LTN 1987* en ajoute cependant deux, de la plus haute importance : respecter des normes de sécurité des plus strictes et offrir des services viables et efficaces.

La politique nationale des transports encourage non seulement la concurrence entre les différents modes de transport, mais aussi à l'intérieur de chacun des modes. Elle accorde une place prépondérante à la concurrence et aux forces du marché. En outre, la politique prévoit que la réglementation économique ne pourra s'appliquer que dans les cas où elle est indispensable, principalement là où les forces du marché sont trop peu présentes pour assurer une concurrence efficace. La nouvelle politique reconnaît l'importance du rôle des transports dans le développement économique régional, rôle lié par ailleurs à la viabilité commerciale des services de transport. Les prix, les tarifs et les conditions de transport ne doivent pas constituer un obstacle indu au commerce et à l'acheminement de marchandises, surtout dans les ports canadiens, ni au développement des secteurs primaires et secondaires ou à la mobilité des personnes handicapées.

Examens annuels de l'Office

Mandat

La *LTN 1987* précisait que les examens annuels de l'Office aborderaient :

Le mandat de l'examen de l'Office est à la fois très général et très spécifique.

- l'évolution des tarifs et des niveaux de services offerts aux expéditeurs et aux voyageurs;
- l'évolution de la structure, de la performance et des niveaux d'emploi de l'industrie du transport;
- la performance de l'Office dans le traitement des plaintes, des demandes et des autres requêtes qui lui sont soumises;
- l'incidence des prix de ligne concurrentiels sur les compagnies ferroviaires;
- l'abandon des lignes ferroviaires;
- toute autre question dont le Ministre peut confier l'étude à l'Office.

Le Ministre s'est prévalu de cette autorité lors de l'examen annuel de 1988. Il avait demandé à l'Office de définir les critères d'identification des réseaux ferroviaires régionaux essentiels.

Pour son examen, l'Office doit aussi étudier l'exécution de la *LTN 1987* et des dispositions de la *Loi sur les chemins de fer* qu'elle a modifié, ainsi que de la *LDCM*, de la *LTR*, et de toute autre loi portant sur la réglementation économique d'un mode de transport. Enfin, l'Office doit également tenir compte dans ses examens de la politique nationale des transports et des questions qui doivent être abordées lors de l'examen complet.

Portée

L'examen porte sur le transport des marchandises et le transport aérien des voyageurs.

Cet examen, comme les trois précédents, porte sur tous les modes de transport de compétence fédérale et sur toutes les questions précisées dans la loi sur les transports nationaux qui ont été touchées par la législation sur la réforme réglementaire en matière de transport. Il met l'accent sur le transport de voyageurs et de marchandises, à l'exception des services de voyageurs par chemin de fer et par autocar, qui font l'objet d'une étude par la Commission royale d'enquête sur le système national de transport des passagers.

L'examen annuel de l'Office n'est pas un document de politique, mais les responsables de l'élaboration des politiques en matière de transport peuvent s'en inspirer.

Le présent rapport porte essentiellement sur les transports intérieurs; il aborde cependant aussi la question de l'évolution des marchés internationaux, notamment du marché américain, et de ses conséquences sur le transport intérieur.

Depuis 1988, la législation en matière de transport accorde une plus grande place à la concurrence. Celle-ci doit favoriser l'offre de services de transport rentables et efficaces. L'examen doit donc être attentif quant à la détermination du niveau de concurrence et de son incidence sur les usagers et les transporteurs.

Avec une tendance indéniable des activités économiques à la nord-américanisation et à la mondialisation, une situation auquelle le Canada ne peut échapper, une analyse beaucoup plus étendue est désormais requise pour comprendre la source, le niveau et la nature de la concurrence influençant la conduite et la performance des transporteurs. La concurrence ne s'arrête pas aux frontières. Et elle ne vient pas seulement de l'intérieur. Cela signifie que l'on ne peut plus juger du degré de concurrence par le seul nombre des transporteurs nationaux qui desservent un marché intérieur donné.

Dans le secteur du transport, la concurrence prend des formes diverses. Elle peut porter sur les services autant que sur les prix. Elle peut s'exercer à l'intérieur ou à l'extérieur d'une province. Elle peut s'étendre aux marchés locaux, régionaux, national, et même international. Elle peut jouer à l'intérieur d'un mode de transport ou entre des modes différents. Enfin, elle peut intervenir entre services intermodaux et multimodaux. Selon son secteur d'activité et l'étendue de ses activités, tout transporteur canadien ou étranger peut exercer une certaine pression concurrentielle sur l'ensemble ou sur une partie des activités d'un transporteur canadien. La concurrence est un concept complexe qui, pour être compris, doit être examiné à la fois dans une macro et une micro perspective.

En outre, lorsqu'il y a un ralentissement économique, comme c'est le cas actuellement au Canada, il y a très peu de nouvelle demande pour les services de transport. L'expansion des transporteurs dépend alors tout autant, sinon plus, de leur capacité à s'attirer la clientèle de leurs concurrents que de leur capacité à stimuler la demande. Dans une telle conjoncture, la concurrence s'intensifie et la ligne permettant de différencier les services de transport s'estompe.

Les chapitres suivants contiennent des observations sur les diverses formes de concurrence intermodale et intramodale ayant été notées en 1991, en plus de fournir les tendances répertoriées entre 1988 et 1991. Comme l'a souligné l'examen annuel de 1990 de l'Office, la définition de ce qu'est la concurrence et de sa place dans l'industrie du transport canadien sont des questions de politique exclues du mandat de l'Office.

Cadre de la procédure d'examen

L'Office tient compte de toutes les sources lui fournissant des informations opportunes sur le transport.

L'examen annuel de 1991 est le quatrième de la série. L'Office a revu et amélioré les nombreux outils de travail mis au point et utilisés lors des examens précédents pour procéder au suivi de l'évolution du transport. Par leur portée et la couverture régionale qu'ils assurent, ces outils de travail permettent d'obtenir des données sur l'offre et la demande de services de transport à l'intérieur, à destination et en provenance du Canada.

La procédure d'examen utilisée par l'Office est fondée sur cinq principales sources d'information :

✦ **Données des institutions**

Une partie des renseignements utilisés pour produire le présent rapport provient de ministères et d'organismes du gouvernement : Statistique Canada, Transports Canada, Consommation et Corporations Canada, Travail Canada, Conseil canadien des relations de travail, Investissement Canada, Bureau du surintendant des faillites, Société canadienne des ports, Finances Canada, Banque du Canada, Bureau de la sécurité des transports du Canada, ainsi que de l'Office même. Outre l'information provenant de ces sources gouvernementales, l'Office a tenu compte des données fournies par des transporteurs, le Conference Board du Canada, les plus importants établissements financiers canadiens, ainsi que trois sources d'information du secteur privé aux États-Unis, en l'occurrence, la Official Airline Guides, la Airline Tariff Publishing Company et le service d'information sur les importations et les exportations portuaires (PIERS) du « Journal of Commerce ».

✦ **Programme d'enquêtes de l'Office**

Pour traiter de tous les sujets dont il a la charge, l'Office doit mener plusieurs enquêtes.

En outre, l'Office a poursuivi son vaste programme d'enquêtes auprès des entreprises et des particuliers qui utilisent les services de transport. Cette information lui permet de compléter celle provenant des institutions et d'obtenir le point de vue actuel des parties intéressées. Le secteur du transport croît, la problématique change, tout comme les tendances. Par conséquent, l'Office en tient compte en révisant et en modifiant ses questionnaires.

L'Office tient à remercier tous ceux qui ont consacré de leur temps afin de compléter les questionnaires de ses enquêtes. Cette participation a permis un taux de réponse élevé. Grâce à son programme d'enquêtes, l'Office peut compter sur diverses sources d'information qui lui permettent de mieux comprendre comment le transport touche, de façon diverse, les régions, les modes et les industries. L'Office analyse ces questionnaires selon des méthodes traditionnelles. Pour plus de renseignements sur les taux de réponse et l'ampleur de la couverture régionale, veuillez consulter l'annexe A.

L'Office a réalisé une enquête auprès d'expéditeurs utilisant les divers modes de transport avec la collaboration des associations suivantes :

Association canadienne de la distribution des fruits et légumes
Association canadienne des fabricants de produits chimiques
Association canadienne du gaz propane
Association canadienne des meuniers
Association canadienne des producteurs de pâtes et papiers
Association charbonnière canadienne
Association des exportateurs canadiens
Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada

Association des importateurs canadiens
Association des manufacturiers canadiens
Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec
Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec
Association minière du Canada
Association minière du Québec
Conseil canadien du commerce de détail
Conseil des expéditeurs canadiens
Conseil horticole canadien
Conseil des industries forestières de la Colombie-Britannique
Fabricants canadiens de produits alimentaires
Institut canadien des engrais
Ligue canadienne de transport industriel
Ontario Petroleum Association
Société des fabricants de véhicules à moteur
Sultran

Pour la troisième année consécutive, les compagnies de transport maritime desservant le commerce canadien avec l'étranger ont été invitées à répondre au questionnaire en qualité d'usagers du transport de surface.

L'Office a mené trois enquêtes sur des questions relatives au transport aérien. Premièrement, il a mené une enquête auprès des membres de l'Association canadienne des professionnels de la vente, de l'Association des voyageurs de commerce des Maritimes et de l'Association des voyageurs de commerce du Nord-Ouest. Une deuxième enquête a été menée auprès des agents de voyage de l'Alliance canadienne des associations touristiques (ACAT), et une troisième auprès des représentants de collectivités et de bandes indiennes du Nord.

L'Office a également utilisé les résultats de l'enquête du quatrième trimestre menée auprès des consommateurs par l'Institut canadien sur le tourisme sur leurs intentions de voyage. Associé au Conference Board du Canada, cet institut a incorporé quelques questions de l'Office dans son questionnaire.

L'Office a également effectué une enquête auprès des membres de conférences desservant les grandes voies commerciales canadiennes et des transitaires internationaux sur des questions liées à la *LDCM*. Une enquête a été menée auprès des collectivités septentrionales, des bandes indiennes, des gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux, des coopératives de l'Arctique et des entreprises du Nord au sujet des services d'approvisionnement des réseaux de l'Athabasca et du Mackenzie.

De plus, l'Office a interrogé les exploitants de terminaux portuaires à propos des services de transport offerts en 1991 à destination et en provenance de leurs installations.

En outre, l'Office a mené une entrevue auprès de 105 transporteurs routiers canadiens, de représentants d'associations provinciales, régionales et nationales de camionnage et de commissions provinciales de délivrance de permis ainsi que de ministères provinciaux des transports.

Les consultations et les mémoires soumis par des parties intéressées procurent aussi à l'Office des points de vue importants sur la réforme de la réglementation.

✦ **Consultations**

L'Office se tient au courant des avis d'autres parties, notamment des expéditeurs, des transporteurs, des fonctionnaires provinciaux et territoriaux, des associations industrielles, des groupes de consommateurs et d'usagers. À cette fin, des employés de l'Office ont tenu des réunions, ont entrepris des visites sur place, ont fait des visites et présenté des exposés devant de vastes auditoires. Entre le 1er avril et le 31 décembre 1991, les responsables de l'examen ont mené plus de 330 séances de consultation.

✦ **Étude confiée à la CTPA**

La Commission des transports des provinces de l'Atlantique (CTPA) a poursuivi pour l'Office son étude sur les effets de la réforme réglementaire au Canada Atlantique.

✦ **Évaluation faite par des parties intéressées**

L'Office a reçu, lu et pris en considération tous les mémoires de ceux qui ont bien voulu lui faire part de l'incidence de la réforme réglementaire telle qu'ils l'ont ressentie.

Les sources des graphiques et des tableaux présentés au fil du présent rapport d'examen sont citées à l'annexe B.

L'Office tient à remercier tous ceux qui ont contribué à l'élaboration de ses examens.

L'ÉCONOMIE CANADIENNE EN 1991

Faits saillants de 1991

Activité économique

L'économie canadienne a montré des signes de ralentissement : les forces de la concurrence ont amené l'industrie à procéder à une rationalisation sur une grande échelle et à réduire le nombre d'emplois afin d'améliorer la productivité.

Inflation

Une augmentation ponctuelle des prix liée à la mise en application de la taxe sur les produits et les services (TPS) a masqué la diminution importante de l'inflation. La hausse des salaires a aussi ralenti.

Emploi

Des diminutions du nombre d'emplois ont de nouveau eu lieu, surtout dans l'industrie manufacturière, mais le secteur des services, y compris le transport, n'a pas été épargné.

Dollar canadien

La valeur du dollar canadien a continué d'augmenter par rapport à la devise américaine jusqu'en novembre, puis elle a diminué.

Politique monétaire

Le taux préférentiel des banques à charte a continué de baisser jusqu'à son niveau le plus bas en plus de 18 ans.

Le transport et l'économie

Le transport, en reliant le producteur au consommateur, a une influence particulière sur les tendances générales de l'économie. Il contribue au bien-être du pays en favorisant le développement de sa base économique et en influençant les facteurs d'expansion économique. Mais la demande de transport d'une marchandise dépend de la demande de cette marchandise sur son marché final. De même, la demande de services de transport de passagers est ordinairement une demande dérivée. Les gens voyagent dans le but d'atteindre une destination et d'y faire quelque chose.

La performance de l'économie influe sur la demande globale de services de transport, qui est liée à la production économique totale. La présente section du rapport donne un aperçu de la performance de l'économie canadienne en 1991, qui permet de mieux comprendre le contexte global dans lequel ont été exploités les services de transport.

Croissance - Faits saillants

La reprise de l'économie canadienne a été retardée par des ajustements structuraux.

Après un bref réveil au printemps, l'activité économique au Canada a ralenti pendant la deuxième moitié de 1991. La reprise a été des plus timide dans la vente au détail, l'emploi et la production. À la fin de l'année, le nombre d'emplois a diminué, surtout dans le secteur manufacturier à cause de la baisse des expéditions. Les ventes d'automobiles ont considérablement fléchi au dernier trimestre. Le secteur du bâtiment a affiché des résultats désastreux au premier trimestre puis a connu un certain redressement; mais dans l'ensemble, le niveau d'activité est resté insuffisant pour que l'on puisse parler de reprise. L'augmentation de la moyenne pondérée des gains horaires, mesure la plus complète de la hausse des salaires, a affiché une tendance évidente à la baisse. La stagnation de l'économie et la tendance à la diminution de l'inflation ont entraîné un assouplissement des conditions monétaires avec des taux d'intérêt inférieurs qui, pour leur part, ont exercé une légère pression à la baisse sur le dollar canadien.

Aperçu sectoriel

À compter du deuxième trimestre de 1991, les baisses des taux d'intérêt (et la mise en application de programmes gouvernementaux spéciaux) n'ont pas suffi à ramener le nombre de mises en chantier aux niveaux d'avant la récession et à améliorer la performance du secteur automobile. L'industrie canadienne des véhicules à moteur a bénéficié de l'appui d'entreprises d'outre-mer, pour sa production intérieure, tandis que la rationalisation des activités par les trois grands constructeurs a permis d'augmenter la part du Canada dans la production nord-américaine en 1991. Les fabricants canadiens de pièces d'automobiles ont continué à faire face à une concurrence acharnée de l'étranger, et leur part du marché nord-américain a chuté au-dessous de 10 p. 100.

Les expéditions d'acier ont suivi la courbe de performance de l'industrie automobile. La forte valeur du dollar, les réductions de prix et la concurrence étrangère ont contenu les bénéfices. La pénétration américaine du marché canadien a été importante.

Les entreprises de produits forestiers ont signalé des pertes considérables en 1991, année où les prix du sciage résineux, de la pâte et du papier journal ont baissé. Au

cours de l'année dernière, les exportations de papier journal vers les États-Unis ont diminué, et les prix ont atteint un niveau très faible.

Les corrections cycliques aux prix des métaux de base ont été moins graves que pendant la récession de 1981 et de 1982, mais les conditions du marché ont varié de façon appréciable. Devant le fléchissement de la demande, les fabricants d'aluminium ont été lents à réduire la production. La faiblesse persistante sur bon nombre des marchés de produits de base a eu des répercussions négatives sur les producteurs de ressources au pays.

Les prix internationaux du pétrole ont oscillé autour de 19 $ US le baril à la fin de l'année après avoir temporairement atteint 24 $ US en automne. En Alberta, le prix du gaz naturel a diminué en 1991 alors qu'on assistait à une chute des prix du disponible à l'exportation, une baisse du prix contractuel en Californie et une croissance de la proportion des ventes directes à des prix réduits aux consommateurs en Ontario. En ce qui concerne les exportations de gaz naturel, la faiblesse des prix a entraîné de faibles recettes qui, à leur tour, ont causé la réduction des investissements dans le secteur de l'énergie dans l'Ouest canadien.

Des faiblesses de la compétitivité ont nécessité des mesures de rationalisation.

Après une décennie de forte croissance, le secteur des services a donné des signes d'essoufflement. Les volumes de ventes au détail, en baisse depuis plus de trois ans, ont accusé une diminution particulièrement importante en 1991. Les détaillants canadiens ont souffert de l'affaiblissement de leur compétitivité, le tout ayant été lié aux impôts et aux coûts d'exploitation inférieurs aux États-Unis. Le secteur de l'immobilier a aussi connu un ralentissement important.

Les dépenses des consommateurs au deuxième trimestre ont rebondi considérablement, mais le phénomène a été de courte durée à cause de la diminution du revenu réel disponible et du déclin de la confiance chez les consommateurs. Toutefois, cette situation a entraîné un regain d'activité dans le secteur manufacturier au printemps, regain qui s'est volatilisé avec l'assouplissement des nouvelles commandes. Les pressions de la concurrence ont imposé une rationalisation de l'industrie. Il en est résulté une diminution d'environ 19 p. 100 des emplois dans le secteur manufacturier canadien depuis 1989 et des problèmes de compétitivité subsistent, la productivité au Canada augmentant encore plus lentement qu'aux États-Unis. Les règlements salariaux ont commencé, cependant, à s'aligner sur le modèle américain.

Exportations et importations

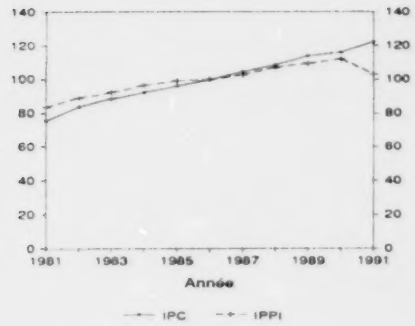
Les faiblesses de l'économie américaine ont nui aux exportations canadiennes.

La balance commerciale du Canada s'est considérablement détériorée pendant la deuxième moitié de 1991, même si les exportations et les importations ont augmenté. L'augmentation au troisième trimestre est due surtout à la hausse des exportations de produits d'automobiles mais aussi à celle des exportations de machines, de matériel et de produits industriels. Cependant, la croissance des exportations de marchandises a été entravée par la faiblesse de l'économie américaine. Pendant la même période, les importations ont considérablement augmenté, ce qui a causé la détérioration de la balance commerciale.

La balance des services s'est aussi détériorée en partie à cause de l'accroissement des dépenses des Canadiens voyageant à l'étranger. On a constaté une légère augmentation des exportations de services.

La détérioration de la balance commerciale du Canada reflétait aussi un fléchissement des termes de l'échange de marchandises, le tout attribuable surtout à

GRAPHIQUE 2.1
Indices des prix
1981 à 1991
(1986 = 100)

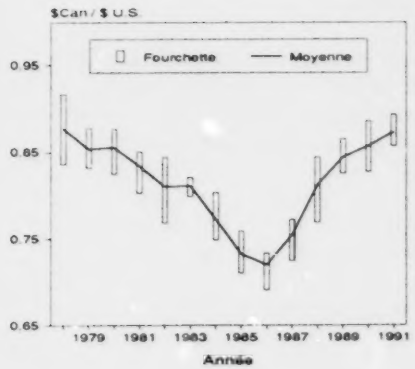


IPC = Indice des prix à la consommation
IPPI = Indice des prix des produits industriels

« Pour chaque appréciation d'un cent du dollar canadien (par rapport à la devise américaine), nous perdons 15 millions de dollars après impôts. »

Bill Stinson, PDG, CP Ltd.

GRAPHIQUE 2.2
Dollar canadien en
devise US



la chute des prix à l'exportation. Cette tendance a commencé au début de 1989. La faiblesse des prix des exportations canadiennes est une indication de la diminution importante des prix internationaux de nombreuses matières premières qui constituent une composante importante des exportations canadiennes. Après avoir culminé au premier trimestre de 1989, les prix des marchandises autres que pétrolières exportées ont diminué de plus de 20 p. 100, une situation qui s'explique en partie par le ralentissement de nombreuses économies, par l'accroissement des exportations des anciennes républiques soviétiques de nombre de minerais, et par les faibles prix de nombreux produits agricoles résultant de la « guerre des subventions » entre la Communauté européenne et les États-Unis.

Inflation

L'indice des prix à la consommation a augmenté en moyenne de 5,6 p. 100 en 1991 contre 4,8, 5,0 et 4,0 p. 100 en 1990, en 1989 et en 1988 respectivement. En 1991, la moyenne annuelle supérieure a été surtout due à une forte hausse enregistrée en janvier lors de la mise en application de la TPS, atténuée, dans une certaine mesure, par des taux d'inflation inférieurs à la fin de l'année. Une concurrence acharnée et une économie très faible ont éliminé les pressions exercées sur les prix dans le secteur privé.

En 1991, à partir du mois de mai, les prix des produits industriels ont chuté brutalement, principalement pour les plastiques, l'essence, les produits des pâtes et papiers, les produits en métal de première fusion, les produits chimiques et les produits du pétrole et du charbon.

C'est à Toronto qu'on a enregistré le plus faible taux d'inflation au Canada. Au Québec, le taux d'inflation a été de loin supérieur au taux observé dans la plupart des autres régions du pays, situation attribuable à la décision d'étendre l'assiette fiscale provinciale.

Devise

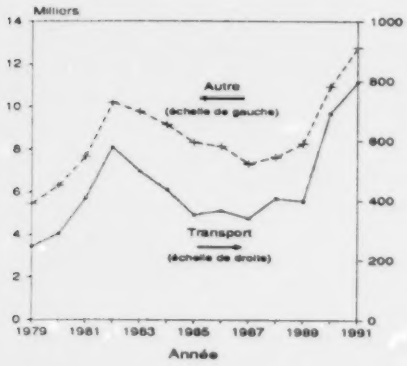
Le dollar canadien est remonté à un niveau qu'il n'avait pas atteint depuis 13 ans, une situation causée par le volume important d'obligations émises en eurodollars canadiens, le rendement relativement élevé des titres de créance canadiens et la politique monétaire prudente du Canada. Vers la fin de l'année, le dollar a fluctué et la Banque du Canada est intervenue sur les marchés des devises et les marchés monétaires en vue de le stabiliser. À la fin de l'année, le dollar canadien valait environ 86 cents US.

En raison de l'appréciation du dollar canadien d'environ 20 p. 100 depuis le milieu des années 80 et des augmentations dans les taux salariaux au Canada, les coûts unitaires de la main-d'œuvre (exprimés en dollars US) ont augmenté de 50 p. 100 depuis 1986 au Canada, contre 2 p. 100 aux États-Unis. Des études récentes ont montré que même si le dollar canadien tombait à 80 cents US, cela ne permettrait de récupérer qu'un quart du terrain perdu sur le plan de la compétitivité.

Situation financière des compagnies

Les ratios d'endettement de tous les secteurs autres que financiers ont augmenté considérablement depuis 1988. L'augmentation a été particulièrement importante dans le secteur des services publics.

GRAPHIQUE 2.3
Faillites au Canada
1979 à 1991



Les marges bénéficiaires étaient de plus de 30 p. 100 inférieures au sommet atteint à la fin de 1988. Les investissements commerciaux fixes ont aussi été faibles. Les dépenses relatives aux machines et au matériel ont diminué surtout à cause des ventes d'avions d'occasion à des clients étrangers, transaction qui a été inscrite dans les Comptes nationaux comme une diminution des investissements et une augmentation des exportations.

La construction autre que domiciliaire a diminué en partie à cause de la surabondance de la superficie commerciale disponible. Les inventaires ont diminué après avoir augmenté au premier trimestre.

En 1991, on a fait état d'un total de 13 496 faillites d'entreprises. Les secteurs les plus gravement touchés ont été la vente au détail (3 035 cas), le secteur de la construction (2 012 cas) et les services d'hébergement, d'alimentation et de fourniture de boissons (1 557 cas). Le nombre de faillites des entreprises de transport a suivi une tendance similaire à celle observée dans tous les autres secteurs d'activités.

Économies régionales

L'économie du Canada atlantique est restée stationnaire,...

Les réductions des quotas et les interruptions de la pêche à la morue attribuables à la glace ont nui au secteur de la pêche de Terre-Neuve, province pour laquelle on prévoit une performance meilleure que celle du reste du Canada atlantique au cours des prochaines années. L'industrie de l'exploitation minière a montré des signes de faiblesse, le tout causé par une série de fermetures et de mises à pied en 1990 et en 1991. Les ventes au détail ont considérablement diminué dans l'Île-du-Prince-Édouard. La province a été gravement touchée par la souche nécrotique du virus Y, qui a ravagé les cultures de pomme de terre, et par une autre mauvaise saison touristique. Dans l'ensemble, le nombre d'emplois a diminué dans la province au cours de l'année dernière. L'économie de la Nouvelle-Écosse est demeurée dans un marasme dont n'ont pu la tirer les investissements dans le secteur énergétique et la construction routière, car les réductions des dépenses gouvernementales, y compris un gel salarial de deux ans dans le secteur public, ont réduit les dépenses des consommateurs. Au Nouveau-Brunswick, l'industrie des pâtes et papiers a exploité dans un contexte difficile. Le marché du papier mince couché a été particulièrement faible en raison d'une forte diminution de la publicité dans les revues américaines. L'industrie du bois d'œuvre a souffert de la diminution du nombre de mises en chantier aux États-Unis.

... celle du Canada central a vacillé...

Dans le Canada central, le secteur manufacturier, le bâtiment et la vente au détail ont subi le contrecoup du fort endettement des consommateurs et des perspectives d'emploi incertaines. La diminution des ventes d'automobiles en Amérique du Nord et des dépenses locales ont entraîné un ralentissement de l'économie en Ontario pendant la deuxième moitié de l'année. Les achats outre-frontière ont aggravé les problèmes. La construction domiciliaire a profité des prix plus abordables et des subventions gouvernementales dans le Canada central, mais les ventes ont diminué vers la fin de l'année, en partie à cause de la surabondance sur les marchés de Toronto et de Montréal. Au Québec, les fabricants de papier journal ont dû réduire leur production à cause de la diminution de la consommation aux États-Unis et parce que les industries à forte main-d'œuvre ont affronté une concurrence acharnée. On a observé un relâchement des pressions exercées sur les prix à la consommation en Ontario, alors que le taux d'inflation au Québec a grimpé au-delà des taux enregistrés dans les autres provinces en raison de l'extension de l'assiette de la taxe de vente. C'est en Ontario qu'on a observé l'érosion la plus importante des finances provinciales.

... alors que les secteurs clés de l'Ouest canadien ont connu une performance variée.

Dans les Prairies, les revenus agricoles ont augmenté en raison de paiements accrus, effectués en vertu du Régime d'assurance du revenu brut et du Compte de stabilisation du revenu net. Les perspectives se sont améliorées pour les producteurs de blé grâce à l'augmentation des prix internationaux. Les hausses sont attribuables aux besoins d'importation des anciennes républiques soviétiques, ainsi qu'aux stocks de blé insuffisants en Chine, suite à une mauvaise récolte. On a observé un léger accroissement du nombre de logements mis en chantier au Manitoba. De meilleures recettes du blé et des paiements gouvernementaux accrus ont profité à la Saskatchewan, qui a aussi enregistré une hausse des prix de la potasse à l'étranger ainsi que des augmentations des ventes à la Chine. En Alberta, les bénéfices de l'industrie gazière et pétrolière se sont à nouveau ressenti de la baisse des prix du gaz naturel et du pétrole lourd, ce qui a considérablement restreint l'exploration et la mise en valeur des ressources. Les diminutions des ventes au détail ont été moins importantes en Colombie-Britannique, résultat d'une performance économique relativement meilleure que celle des autres provinces. En 1991, les pressions exercées sur les prix à la consommation ont diminué dans cette province. La construction domiciliaire et les dépenses des consommateurs ont été favorisées par une forte immigration. La rentabilité dans l'industrie des produits forestiers a subi d'intenses pressions attribuables au ralentissement de la construction en Amérique du Nord et aux restrictions sur la fourniture de bois en grume dans les États de la côte nord-ouest.

Conjoncture économique internationale

L'économie du Canada est très ouverte sur le monde, le commerce avec les autres pays étant une composante importante de ses activités économiques. Voici un bref aperçu de la performance de l'économie des partenaires commerciaux les plus importants du Canada.

Contrairement à la récession de 1981-1982, la situation économique internationale est caractérisée par des cycles économiques non harmonisés. Alors que les États-Unis et le Canada tentaient de se remettre d'une récession, les pays européens et le Japon essayaient d'empêcher que les ralentissements actuels ne débouchent sur une récession. En général, le rythme de l'activité économique a ralenti et l'inflation a diminué dans la plupart des pays industrialisés en 1991. La concurrence acharnée dans un contexte de stagnation a fait baisser le taux moyen d'inflation.

Les États-Unis ont adopté une politique monétaire énergique afin de relancer l'activité économique. Toutefois, la diminution du nombre d'emplois, la stagnation des revenus et des impôts élevés ont eu une incidence négative sur la confiance des consommateurs, ce qui a fait chuter la demande. La lenteur des ventes au détail, ainsi que la diminution des mises en chantier résidentielles et de la production industrielle, ont entravé la reprise économique aux États-Unis. Élément positif, l'inflation a diminué.

On a observé un ralentissement en Europe et au Japon, alors que l'activité économique a vacillé aux États-Unis.

Au Japon, l'expansion record, soit un boom d'investissement de sept ans, a fléchi en 1991 à cause de la diminution des bénéfices et de la faiblesse des marchés boursiers. Le ralentissement des ventes a réduit la production industrielle, situation qui ne s'était pas produite depuis presque cinq ans. Les exportations ont diminué en raison du fléchissement de la demande émanant des autres pays pour les produits japonais.

En Allemagne, la croissance a ralenti après trois années vigoureuses. Les demandes salariales ont augmenté et les prix à la consommation ont affiché des signes

d'inflation croissante à la fin de 1991. L'Allemagne a été le seul pays industrialisé à ne pas faire état de baisses des taux d'intérêt.

La France a affiché des indices de reprise, sous l'effet des exportations vers l'Allemagne et d'une production industrielle accrue.

Le Royaume-Uni a cherché avec peine et misère à sortir de la récession. En 1991, la production était inférieure au niveau record de 1990 et le taux de chômage a augmenté. Au sein du Système monétaire européen, la livre sterling donnait des signes de faiblesse.

La performance de l'économie depuis la réforme de la réglementation

La législation relative au transport, entrée en vigueur en 1988, n'a pas encore traversé toutes les phases des fluctuations économiques.

Lorsqu'est entrée en vigueur en 1988 la nouvelle législation en matière de transport, l'économie canadienne avait atteint le sommet d'un cycle d'expansion. Elle a sombré depuis dans une récession.

Au Canada, les nouvelles lois relatives au transport n'ont pas été en vigueur pendant un cycle économique entier.

Le ralentissement de l'économie canadienne en 1990 et en 1991 semble moins prononcé qu'il y a une décennie; pourtant, le Canada a enregistré une de ses pires performances économiques en plus de 40 ans. Grâce à l'automatisation introduite dans les années 80, le ralentissement actuel, par comparaison à celui du début des années 80, n'a pas entraîné l'accumulation de stocks et des réductions massives subséquentes de la production. Cependant, on prévoit que la récession sera beaucoup plus longue. La croissance économique au Canada est contrainte présentement par l'érosion de la confiance des consommateurs, le tout étant causé dans une large mesure par l'augmentation du chômage. Cette augmentation du chômage est attribuable non pas uniquement à la récession mais en majeure partie aux ajustements structurels mis de l'avant, particulièrement dans les secteurs manufacturier et du commerce de détail. L'endettement important des ménages et des gouvernements, les bas niveaux de rentabilité globale des entreprises canadiennes, un dollar solide et l'évolution défavorable des coûts unitaires sont tous des facteurs qui empêchent une reprise économique rapide.

Bon nombre des coupures effectuées ces deux dernières années répondaient aux pressions compétitives d'une économie en cours de mondialisation. La diminution de la demande de services de transport qui en a résulté a obligé les entreprises canadiennes de transport à améliorer leur bilan. Dans certains cas, cette érosion de la demande s'est produite au moment même où des projets d'investissement ayant reçu le feu vert avant la récession, comme l'achat d'équipement, devenaient disponibles pour leur utilisation dans les activités de transporteurs. Dans de tels cas, le tout a soit contraint les possibilités d'ajustement à la récession, soit accentué l'excédent de capacité résultant du fléchissement de la demande.

Le ralentissement économique a obligé les entreprises de transport à apporter des correctifs à leurs activités afin d'améliorer leur compétitivité et de réduire leur endettement, préparant ainsi le terrain pour une expansion plus vigoureuse et plus durable pendant le reste de la décennie. Pour une économie ouverte comme celle du Canada, une industrie du transport compétitive est essentiel au maintien du niveau de vie des Canadiens.

LES SERVICES AÉRIENS

Faits saillants de 1991

Les lignes aériennes poursuivent leur restructuration

Le volume du trafic aérien a fortement diminué en raison de la guerre du Golfe, de la récession persistante et de la mise en application de la taxe sur les produits et les services. Dans ce contexte difficile, les lignes aériennes ont poursuivi leurs mesures de restructuration amorcées en 1990. Elles ont supprimé les liaisons déficitaires, réduit leur capacité excédentaire et effectué des mises à pied. En novembre, Air Canada a annoncé une stratégie d'expansion visant à améliorer sa compétitivité sur les marchés internationaux et à renforcer les services offerts aux principales collectivités canadiennes.

Transporteurs indépendants

Les compagnies Intair et City Express ont succombé à leurs difficultés financières. Le secteur des vols intérieurs affrétés a continué à offrir, pendant toute l'année, des services concurrentiels sur plusieurs paires de villes intérieures.

Tarifs

Les grands transporteurs ont tenté de stimuler la demande avec des campagnes de publicité et en offrant des places à prix réduit. Ainsi, deux passagers sur trois ont profité de tarifs réduits, le tout atteignant plus de 71 p. 100 du trafic au cours du troisième trimestre.

Pertes financières chez les transporteurs

Air Canada et PWA Corporation ont accusé des pertes sans précédent de 379,7 millions de dollars. Leurs lignes régionales affiliées ont déclaré une perte combinée de 30,6 millions de dollars.

Initiatives gouvernementales

Le gouvernement a mis en application la loi sur la TPS, amorcé des négociations avec les États-Unis sur une politique de « ciels ouverts » et adopté une série de mesures fiscales destinées à aider le secteur du transport.

Structure du secteur

Transporteurs et licences

Transporteurs

Le nombre de transporteurs intérieurs et étrangers desservant le Canada a augmenté en 1991.

En 1991, l'Office a émis des licences à 69 transporteurs intérieurs. Parmi eux, trente ont été autorisés à offrir des services en provenance, à destination ou à l'intérieur du nord du Canada, tandis que 34 transporteurs ont obtenu le droit d'assurer des services dans le sud du Canada seulement. Quant aux cinq autres transporteurs, deux d'entre eux ont été autorisés à exploiter des services aériens internationaux réguliers et les trois autres, des services d'affrètement internationaux à destination et en provenance du Canada. À la fin de l'année, on dénombrait 861 transporteurs autorisés sur le marché intérieur, comparativement à 777 en 1990.

GRAPHIQUE 3.1
Transporteurs canadiens et licences détenues par des Canadiens

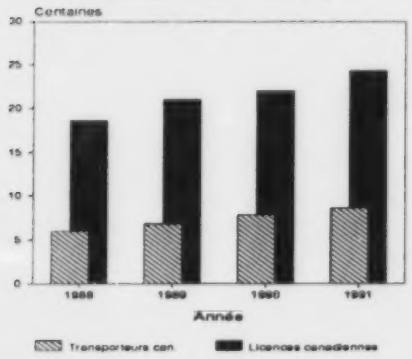


TABLEAU 3.1
Licences de transport aérien : 31 décembre 1990 et 1991

	1990[1]	1991
Licences intérieures		
Sud du Canada	823	868
Nord du Canada		
Services réguliers	32	41
Services à la demande	850	968
Total pour le nord du Canada	882	1 009
Total des licences intérieures	**1 705**	**1 877**
Licences internationales		
Transporteurs canadiens		
Services réguliers	89	122
Services à la demande	404	431
Total des licences de transporteurs canadiens	493	553
Transporteurs étrangers		
Services réguliers	137	156
Services à la demande	880	931
Total des licences de transporteurs étrangers	1 017	1 087
Total des licences internationales	**1 510**	**1 640**
Total	**3 215**	**3 517**

[1] Chiffres de 1990 révisés

En 1991, il y a eu 33 demandes d'annulation volontaires de licence et cinq propositions de fusion ou d'acquisition, les plus importantes ayant été l'achat des services d'Intair, assurés au moyen d'avions à turbo-propulseurs, par Canadian Regional Airlines et l'acquisition de Soundair Corporation, appartenant à Air

Toronto, par Ontario Express. Air Dorval et Worldways Canada ont déposé leur bilan.

À la fin de 1991, 869 transporteurs aériens étrangers offraient des services à destination et en provenance du Canada, soit 114 de plus qu'à la fin de 1990. La majorité d'entre eux, soit 754, étaient des transporteurs américains.

Licences

Le nombre de licences détenues par des transporteurs intérieurs et étrangers a augmenté par rapport à 1990.

À la fin de 1991, les transporteurs canadiens détenaient 1 877 licences intérieures, contre 1 705 l'année précédente. De ce nombre, 868 portaient sur des services aériens dans le sud du Canada alors que 1 009 autorisaient leur détenteur à offrir ces services en provenance, à destination ou à l'intérieur de la zone désignée du Nord.

Le nombre de licences internationales détenues par des transporteurs canadiens et étrangers est passé de 1 510 en 1990 à 1 640 en 1991. Le tableau 3.1 montre la répartition des licences de transport aérien émises par l'Office.

Les grands transporteurs et leurs affiliés

Les grands transporteurs

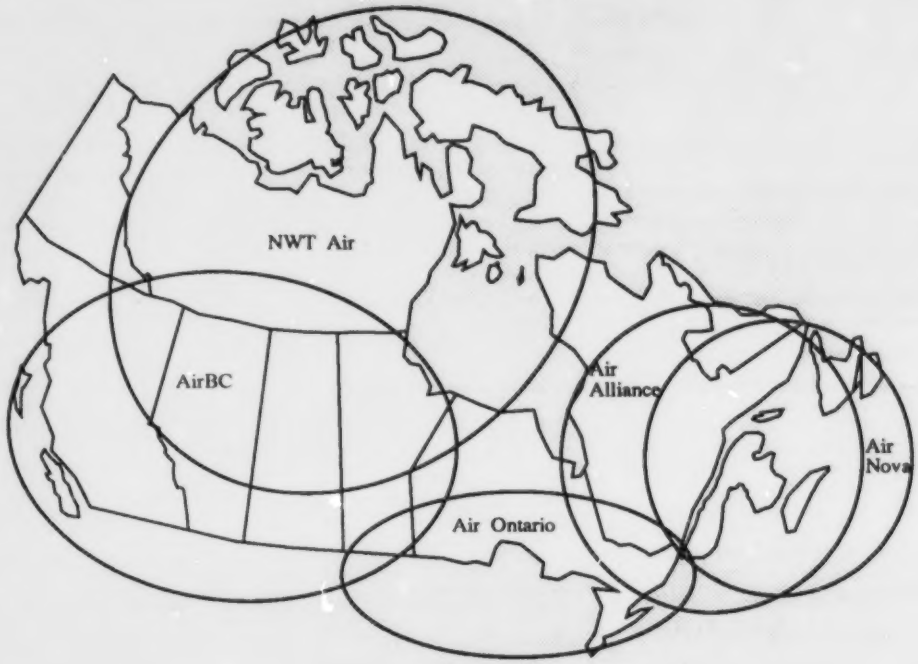
*Air Canada et Canadi*n ont continué à restructurer leurs activités et à réévaluer leur planification stratégique.*

L'année 1991 a été l'une des plus difficiles de l'histoire du secteur du transport aérien, la guerre du Golfe et la récession ayant entraîné une baisse des voyages par avion. Pour combattre le recul de la demande et se préparer pour l'avenir, Air Canada a adopté une stratégie à deux volets consistant à comprimer les dépenses et à procéder à une expansion prudente. En vue d'accroître sa productivité et de réduire ses dépenses, la société aérienne a suspendu ses services déficitaires à destination de Bombay et de Singapour, réduit le nombre de ses employés de 12 p. 100, retiré tous ses appareils L1011-100 des services, vendu six appareils L1011 à Delta Airlines, retiré dix B-727 des services, réduit sa commande d'A320 de cinq appareils, fermé ses bureaux de réservation dans quatre villes canadiennes et à New-York, et vendu l'édifice de son bureau principal au centre-ville de Montréal à Hydro Québec. En mars 1992, Air Canada a annoncé la vente de son entreprise d'exploitation de la carte de voyage enRoute à Citibank Canada pour environ 300 millions de dollars. De paire avec Transports Canada, la rénovation de l'aérogare n° 2 à l'aéroport international Pearson de Toronto a été complétée et les travaux de rénovations des installations desservant les passagers à l'aéroport international de Montréal (Dorval) ont débuté.

En dépit de cette conjoncture difficile, Air Canada a annoncé, en novembre, une stratégie d'expansion visant à améliorer, en 1992, sa présence sur les marchés intérieur et international. Cette stratégie comprend la mise en service de trois B-747-400 livrés en 1991 et entreposés depuis ce temps, ainsi que la conversion de deux B-747-200 pour le transport mixte en avions de transport de passagers. Ces mesures ajouteront 4,5 p. 100 de sièges à sa flotte et auront pour effet de remplacer de petits avions par de plus gros sur son réseau aérien.

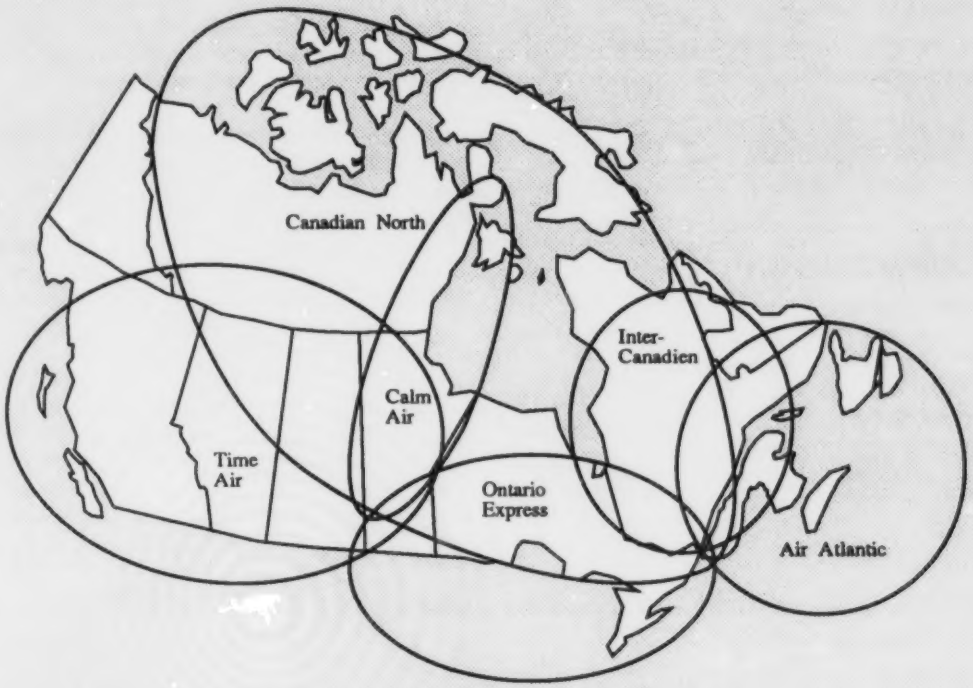
Dans l'attente d'une politique de services aériens plus libérale entre le Canada et les États-Unis, Air Canada et US Air ont conclu une alliance stratégique de principe concernant l'exploitation, la mise en marché et des droits possibles de propriété réciproques. La ligne aérienne a également signé des ententes de partage de codes de vol avec Austrian Airlines, Finnair (discontinuée depuis), Air Liberté, Air Czechoslovak, Malev Hungarian Airlines, LOT Polish Airlines et Sabena.

GRAPHIQUE 3.2 : Liaisons Air Canada



Transporteur	Réseau	Flotte
Air Canada	48 destinations au Canada, aux États-Unis, en Europe et aux Antilles.	115 réactés
Air Nova (100 % des actions détenues par **Air Canada**).	16 destinations dans les provinces de l'Atlantique; Montréal, Ottawa, New York et Boston.	5 réactés 9 non réactés
Air Alliance (75 % des actions détenues par **Air Canada**).	14 destinations au Québec; Ottawa et Boston.	15 non réactés
Air Ontario (75 % des actions détenues par **Air Canada**).	10 destinations en Ontario; Montréal, Winnipeg, Cleveland, Hartford et New York.	21 non réactés
AirBC (85 % des actions détenues par **Air Canada**) (détient 50 % des actions de **Pacific Coastal Airlines**).	26 destinations en Colombie-Britannique, en Alberta et en Saskatchewan; Winnipeg, Seattle, et Portland.	5 réactés 30 non réactés
NWT Air (100 % des actions détenues par **Air Canada**; accord de partage de codes de vol avec cinq transporteurs locaux)	5 destinations dans les Territoires du Nord-Ouest; Edmonton et Winnipeg.	2 réactés 1 non réactés

GRAPHIQUE 3.3 : Les partenaires de Canadi*n



Transporteur	Réseau	Flotte
Lignes aériennes Canadian International (100 % des actions détenues par **PWA Corp.**)	42 destinations au Canada, aux États-Unis, en Europe, en Asie et en Amérique du Sud.	76 réactés
Canadian North (une division de **Lignes Aériennes Canadien International**)	23 destinations dans les Territoires du Nord-Ouest, au Québec, au Manitoba et en Alberta.	8 réactés
Air Atlantic (45 % des actions détenues par **PWA Corp.**	18 destinations dans les provinces de l'Atlantique, au Québec et en Ontario; Boston.	3 réactés 13 non réactés
Inter-Canadien (70 % des actions détenues par **Lignes Aériennes Canadien Régional Ltée.**	26 destinations au Québec.	12 non réactés
Ontario Express (100 % des actions détenues par **Lignes Aériennes Canadien Régional Ltée.**	25 destinations en Ontario, au Québec et au Manitoba; 6 destinations aux É.-U.	26 réactés
Calm Air (45 % des actions détenues par **Lignes Aériennes Canadien Régional Ltée.**	22 destinations dans le nord du Manitoba et dans les Territoires du Nord-Ouest; Winnipeg.	8 non réactés
Time Air (100 % des actions détenues par **Lignes Aériennes Canadien Régional Ltée.**	29 destinations en Colombie-Britannique et dans les Prairies; 2 destinations aux É.-U.	7 réactés 29 non réactés

[1] Lignes Aériennes Canadien Régional Ltée. est une filiale à part entière de PWA Corporation.

Canadian Airlines International Ltd. (référé ci-après sous le nom de Canadi*n ou CAI) a également poursuivi ses plans de restructuration. Elle a annoncé la mise à pied d'un autre groupe de 1 575 employés et a réduit sa capacité en vendant ses avions excédentaires. La ligne aérienne a renforcé sa position concurrentielle à Toronto en déplaçant ses activités de l'aérogare n° 1 à l'aérogare n° 3, et en terminant ses travaux d'amélioration à ses installations de l'aéroport Dorval à Montréal ainsi que sa présence sur les principaux marchés asiatiques en affectant des appareils de type B-747-400 à son service transpacifique.

Canadi*n a continué à restructurer son réseau international en mettant fin à son service à destination du Pérou, de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande, tout en maintenant sa présence dans le sud du Pacifique au moyen d'accords de partage de codes de vol avec Air Nouvelle-Zélande et Qantas. Elle a également signé de tels accords avec Mandarin Airlines et Varig, raffermissant ainsi sa présence sur les marchés de Taiwan et du Brésil. En mars 1992, PWA Corporation, société mère de Canadi*n, a annoncé qu'elle entamait des pourparlers avec American Airlines au sujet d'une alliance stratégique globale. Les parties discutent au sujet d'échanges d'actions, de programmes de commercialisation conjoints et de services réciproques.

En 1991, le Parlement albertain a adopté une modification à la *Pacific Western Airlines Act* (Alberta), qui a porté de quatre à dix pour cent la part maximale qu'un investisseur peut détenir dans PWA Corporation. Cette modification avait pour but de rendre la société plus attrayante pour les gestionnaires de fonds de pension et d'autres grands investisseurs. En mars, PWA Corporation a émis 12 millions d'actions ordinaires lui permettant d'obtenir 101 millions de dollars.

Les transporteurs affiliés

Au cours des années 1980, un des changements les plus marquants observés dans le secteur canadien du transport aérien a été son passage, à la suite d'une série de fusions, d'acquisitions et d'alliances, d'un ensemble comprenant deux grandes lignes aériennes nationales, cinq sociétés régionales plus modestes et divers transporteurs locaux spécialisés, à un nouvel ensemble comprenant deux groupes de transporteurs sous l'égide d'Air Canada et de Canadi*n. Dans le cadre de cette évolution particulière, on a constaté une nette tendance, chez les grands transporteurs, à tenter de détenir la majorité des intérêts de leurs transporteurs affiliés. Dans les deux réseaux en étoile, les horaires voient à ce que les envolées des transporteurs affiliés à partir des communautés reculées puissent permettre de correspondre avec les services du grand transporteur entre les principales villes.

Les filiales régionales ont continué de prospérer en restructurant leurs réseaux et en augmentant leur niveau de service.

En 1991, les sociétés aériennes affiliées aux deux grands transporteurs ont connu d'importants changements. En janvier, Air Canada a acheté les 51 p. 100 d'actions restantes d'Air Nova et, en avril, a créé Air Canada Regional Airline Holdings afin de gérer les intérêts de son transporteur regional. Les transporteurs affiliés à Air Canada ont continué à restructurer leurs réseaux en cédant les marchés à faible densité à des transporteurs locaux mieux équipés pour les desservir, le tout leur permettant de se concentrer sur des vols régionaux plus longs et à plus forte densité de trafic. AirBC a étendu la portée de ses services sur les marchés à l'est de l'Alberta, en Saskatchewan et au Manitoba, alors qu'Air Ontario a fait de l'aéroport de l'île de Toronto une mini-plaque reliée aux villes de London, Windsor, Montréal, Ottawa et New York (Newark). En outre, Air Nova et Air Alliance ont amélioré la desserte de leur réseau dans leurs territoires respectifs.

Air Nova a également amélioré son service entre Halifax et New York en signant des accords tarifaires conjoints avec cinq grands transporteurs américains. NWT Air a élargi le concept de l'affiliation au niveau local en ajoutant Air Tindi à son

Évolution des transporteurs aériens au Canada

Voici la liste des événements clés qui ont marqué l'évolution des réseaux des transporteurs affiliés à Air Canada et à Canadi*n depuis 1986.

Air Canada

1987 : Air Canada acquiert 85 p. 100 des parts d'Air BC et procède à la fusion d'Austin Airways et d'Air Ontario pour établir Air Ontario, qu'elle contrôle à 75 p. 100.

1988 : Air Canada comble les lacunes de son réseau de partenaires en achetant 75 p. 100 des actions de la société Air Alliance, récemment créée, et en achetant 90 p. 100 de NWT Air, un transporteur du nord du Canada. Elle négocie aussi un accord de mise en marché et de partage de codes de vol avec Air Toronto.

1989 : Air Canada achète les 10 p. 100 restants de NWT Air.

1991 : Air Canada achète les 51 p. 100 d'actions restantes d'Air Nova et crée Air Canada Regional Airline Holdings pour gérer ses investissements dans les transporteurs aériens régionaux.

Canadi*n

1987 : PWA Corporation achète 49 p. 100 des parts d'Ontario Express, 45 p. 100 des actions d'Air Atlantic et de Calm Air ainsi que 35 p. 100 des parts d'Inter-Canadien (transporteur québécois créé en septembre à la suite d'une alliance entre Nordair Metro, Québec Aviation et Québecair) et porte sa participation dans Time Air à 46 p. 100.

1989 : PWA Corporation achète Wardair et l'amalgame ensuite avec Canadi*n. Inter-Canadien quitte le groupe PWA pour devenir le transporteur indépendant Intair. Transporteur régional du nord de l'Ontario, Frontier Air est acheté par Ontario Express.

1990 : Exploitant sous l'appellation « Canadian Frontier », Frontier Air commence à offrir ses services en tant que transporteur affilié à Canadi*n.

1991 : PWA Corporation crée Canadian Regional Airlines Ltd. pour consolider la gestion de ses filiales et achète les actions qu'elles ne détient pas déjà de Time Air et d'Ontario Express. Canadian Regional achète 70 p. 100 des services assurés au moyen d'avions à turbo-propulseurs d'Intair et rétablit Inter-Canadien à titre de filiale québécoise. La Cour d'appel de l'Ontario approuve la vente d'Air Toronto à Ontario Express.

réseau. Toutefois, à la fin de l'année, elle avait perdu les services de correspondance de Delta Air Charter.

Le 1er janvier 1991, PWA Corporation consolidait la gestion de ses lignes aériennes régionales en créant une nouvelle société, Canadian Regional Airlines Ltd. (Canadian Regional). Pendant l'année, Canadian Regional a acquis la totalité des actions de Time Air et d'Ontario Express. La part de 45 p. 100 de la société Air Atlantic demeure détenue directement par PWA Corporation. En mars 1991, Canadian Regional a annoncé qu'elle reprenait les vols d'Intair assurés par avions à turbo-propulseurs. Cette transaction de 20 millions de dollars a restitué à Inter-Canadien, à partir du 1er juin 1991, son rôle de transporteur d'apport de Canadi*n au Québec. Le 1er novembre, à l'issue d'un long procès, Ontario Express a fait l'acquisition d'Air Toronto, un transporteur antérieurement partenaire d'Air Canada. Le 31 décembre 1991, Canadian Frontier, filiale d'Ontario Express dans le nord de l'Ontario, a cessé d'exercer ses activités sous sa raison sociale. Tous ses services sont maintenant mis en marché sous le nom de Canadi*n Partner.

Transporteurs indépendants

Transporteurs offrant des services réguliers

City Express et Intair ont cessé toute activité.

La conjoncture difficile et la vive concurrence ont fait mal aux compagnies aériennes indépendantes. À la suite du rejet d'un plan de restructuration de sa dette par ses créanciers, City Express a mis fin à ses activités le 25 février 1991. Malgré une restructuration de son réseau et de son financement au cours de 1990, Intair a continué à connaître des difficultés. Au cours du premier trimestre, elle a cessé ses vols entre Montréal, Ottawa et Toronto pour se concentrer sur son réseau québécois. Après l'annonce de la vente de ses services avec avions à turbo-propulseurs à Canadian Regional, le 15 mars 1991, Intair a continué d'offrir des services de vols affrétés jusqu'à ce qu'un manque de capitaux l'oblige à cesser ses activités, le 3 novembre 1991.

Appartenant à Makivik Corporation, First Air et Air Inuit ont maintenu leur forte présence sur les marchés du Nord. Les deux transporteurs ont négocié un partage de codes de vol afin de tirer parti de leurs réseaux complémentaires et de mieux concurrencer Canadien North et NWT Air. En 1991, First Air a ajouté Kuujjuaq, Resolute, Nanisivik, l'île Holman et Coppermine à son vaste réseau nordique. Cependant, en raison d'une baisse du trafic, elle a dû abandonner plusieurs liaisons, y compris Yellowknife-Iqaluit et Ottawa-Newark. Au début de 1992, First Air a abandonné les trajets Ottawa-Goose Bay, Ottawa-Boston et Ottawa-Mirabel. Au cours de la période de pointe de l'été, elle a effectué des vols intérieurs affrétés entre Toronto et plusieurs villes canadiennes pour un grand nombre de voyagistes de même que des vols affrétés de transport de marchandises pour Emery Air Freight. Elle a aussi effectué des vols affrétés vers plusieurs destinations-soleil.

D'autres petits transporteurs indépendants ont poursuivi leur expansion dans leurs créneaux respectifs en ajoutant de nouvelles destinations et de nouveaux modèles d'avion à leurs activités. Norcanair, une société établie à Saskatoon qui avait exploité entre 1974 et 1987, a recommencé à offrir des services de vols réguliers et affrétés au moyen d'avions à turbo-propulseurs partout en Saskatchewan.

Fréteurs

Les fréteurs ont été actifs sur le marché intérieur.

Bien que la demande pour les services de transport aérien ait été faible en 1991, les fréteurs canadiens ont été très actifs sur le marché intérieur pendant toute l'année. Le secteur des vols affrétés est formé autour d'Air Transat, de Canada 3000 et de Nationair, auquel s'ajoute la capacité d'affrètement supplémentaire de First Air. Worldways a assuré des vols de sous-affrètement pour American TransAir au cours du premier trimestre, mais elle a été mise en faillite en octobre.

De nombreux programmes de vols affrétés offerts sur le marché intérieur en 1991, de concert avec les grands voyagistes, ont entraîné un accroissement de la concurrence sur le plan des services et des tarifs. Au cours de la haute saison s'étalant de mai à septembre, Canada 3000, Air Transat, Nationair et First Air ont desservi plusieurs destinations intérieures, y compris Toronto, Montréal, Vancouver, Calgary, Edmonton, Victoria, Regina, Saskatoon, Winnipeg, Thunder Bay, London, Windsor, Ottawa, Gander, Halifax et St. John's. En outre, au cours de l'automne, Canada 3000 a annoncé, conjointement avec Conquest Tours, des vols quotidiens entre Toronto et Vancouver pendant toute l'année, ainsi que trois à quatre vols par semaine de Toronto à destination de Calgary et Edmonton.

Le ministère des Transports a désigné comme transporteurs de vols réguliers Nationair et Air Transat, respectivement entre Montréal et Margarita, au Venezuela, et entre Montréal et Fort Lauderdale.

Répartition de la capacité

*Air Canada et Canadi*n ont réduit leur capacité globale.*

Aggravée avec la guerre du Golfe et l'entrée en vigueur de la TPS, la récession a contraint les deux principales compagnies aériennes à réduire leur capacité en 1991 (Tableau 3.2). Air Canada a réduit la capacité de ses services offerts sur les marchés intérieur, transfrontalier et international. Par conséquent, sa part de sièges réguliers offerts a décliné de façon marginale jusqu'à environ 28,5 p. 100, alors qu'elle était de 28,8 p. 100 à la fin de 1990.

Canadi*n a également réduit sa capacité intérieure, mais a augmenté celle sur le marché international. Cette décision était conforme au retrait de l'Airbus A310 sur les liaisons intérieures et à la mise en service du B-747-400 sur les destinations transpacifiques. Comme Air Canada, sa part de sièges a légèrement diminué depuis la fin de 1990, passant de 27,3 à 27,1 p. 100 au quatrième trimestre de 1991.

Les transporteurs affiliés se sont assuré une plus large part d'un marché à la baisse.

Les transporteurs régionaux affiliés à Air Canada, en l'occurrence, Air Alliance, AirBC, Air Nova, Air Ontario et NWT Air, ont réussi à accroître leur part de capacité totale jusqu'à 19 p. 100 en 1991, comparativement à 17 p. 100 l'an dernier, en dépit de la perte d'Air Toronto comme ligne aérienne de correspondance et d'une croissance très faible du nombre de sièges. Cette situation reflète le transfert continuel des liaisons des sociétés mères à leurs affiliés ainsi que la réduction de capacité mise en pratique par les deux grands transporteurs.

Exploitant sous l'égide de Canadian Regional Airlines, les affiliés de Canadi*n, soit Calm Air, Inter-Canadien, Ontario Express et Time Air ainsi qu'Air Atlantic, dont 45 p. cent de la propriété est détenue par PWA Corporation, ont vu leur part de capacité s'accroître considérablement, en l'occurrence, de 13 p. 100 en 1990 à 17 p. 100 en 1991. Cet accroissement est tributaire de l'acquisition, par Canadian Regional, des liaisons d'Intair desservies par des avions à turbo-propulseurs, au

rappel ultérieur d'Inter-Canadien à titre de partenaire et à l'acquisition des liaisons d'Air Toronto par Ontario Express.

Suite à l'échec d'Intair et du transfert de ses liaisons desservies par des avions à turbo-propulseurs, les transporteurs indépendants ont vu leur part de la capacité totale s'éroder de façon radicale, de 13,4 p. 100 qu'elle était à la fin de 1990 à moins de 9 p. 100 à la fin de 1991.

GRAPHIQUE 3.4
Capacité hebdomadaire des services réguliers intérieurs
(4e trimestre)

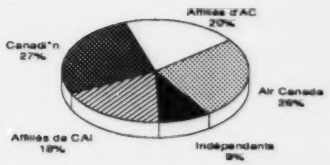
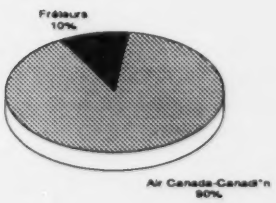


TABLEAU 3.2
Capacité hebdomadaire des services réguliers en termes de sièges (en milliers) : Quatrième trimestre

	Intérieur		International		Total	
Transporteur	1991	Écart par rapport à 1990 (%)	1991	Écart par rapport à 1990 (%)	1991	Écart par rapport à 1990 (%)
Air Canada	232,0	(8,6)	49,9	(10,7)	281,9	(9,0)
Affiliés	178,0	1,2	7,6	(17,8)	185,7	0,2
Total partiel	**410,0**	**(4,6)**	**57,5**	**(11,7)**	**467,6**	**(5,5)**
Canadi*n	243,5	(10,3)	24,1	8,7	267,6	(8,9)
Affiliés[1]	163,2	17,4	4,7	17,4	167,8	17,4
Total partiel	**406,7**	**(0,9)**	**28,8**	**10,0**	**435,4**	**(0,3)**
Indépendants[2]	81,4	(42,4)	4,6	62,3	86,1	(40,4)
TOTAL	**898,1**	**(8,5)**	**90,9**	**(3,4)**	**989,1**	**(8,1)**

Nota : Les parenthèses indiquent une diminution.
[1] La capacité d'Inter-Canadien a été ajoutée aux données de 1991.
[2] Y compris 30 transporteurs indépendants, dont Intair et City Express en 1990

GRAPHIQUE 3.5
Capacité des fréteurs sur les paires de villes choisies*
(3e trimestre)



* Les paires de villes choisies comprennent Toronto/Ottawa–Vancouver/Calgary/Halifax, Toronto–Edmonton/St. John's/Saskatoon/Regina/Winnipeg/Charlottetown/Thunder Bay, et Montréal–Vancouver.

Au cours des mois d'été, la capacité d'affrètement sur plusieurs marchés intérieurs a été particulièrement importante. Dans 14 paires de villes où ils livraient directement concurrence aux transporteurs réguliers, les fréteurs détenaient approximativement 10 p. 100 du nombre total des sièges offerts sur les vols réguliers et affrétés, contre 7 p. 100 pour seulement six paires de villes en 1990. Ces 14 paires de villes représentent 25 p. 100 de l'ensemble du marché du transport régulier des passagers. En outre, au sommet de leurs activités d'affrètement, les fréteurs ont assuré l'ensemble de la capacité des vols sans escale dans six autres paires de villes, soit Windsor/London vers Calgary/Vancouver, et Toronto vers Victoria/Gander.

Résumé des quatre dernières années

Depuis la fin de 1987, la part combinée d'Air Canada et de Canadi*n de la capacité de leurs vols réguliers sur le marché est passée d'environ 71 à 56 p. 100. Sur le marché intérieur, les deux grands transporteurs ont réduit leur capacité lorsqu'ils ont transféré des liaisons régionales à leurs filiales et réduit leur capacité excédentaire. **Sur le plan international,** Air Canada a d'abord augmenté sa capacité, puis a choisi de supprimer ses services sur plusieurs liaisons déficitaires en 1990. La capacité

internationale de Canadi*n a augmenté depuis 1987, mais elle a fluctué en raison de l'acquisition, en 1989, de Wardair et de la décision subséquente de réduire, puis d'accroître le nombre de sièges offerts.

Au cours des quatre dernières années, les transporteurs affiliés aux deux grands transporteurs ont bénéficié d'importantes augmentations de leur capacité respective. Leur capacité combinée a augmenté, passant de 16 p. 100 en 1987 à 36 p. 100 en 1991. Cette croissance est attribuable à une offre plus appropriée du nombre de sièges, au transfert des liaisons des sociétés mères aux filiales, à la création de nouvelles filiales et à l'usage croissant de plus gros avions à réaction et à turbo-propulseurs. Au cours des quatre dernières années, la capacité des lignes aériennes indépendantes a fortement fluctué en raison du sort qu'ont connu Intair et City Express. Dans l'ensemble, leur capacité a baissé de 11 p. 100 en 1987 à 9 p. 100 en 1991.

En dépit du retrait de plusieurs fréteurs au cours de cette période et de l'acquisition de Wardair par Canadi*n, le vide laissé par ces derniers dans le secteur du transport aérien au Canada a été rapidement comblé par d'autres transporteurs.

Activités du secteur

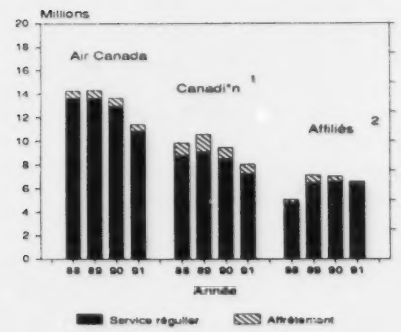
Trafic

Passagers

Chez les grands transporteurs, le nombre de passagers a fortement diminué en 1991.

Les grands transporteurs ont accusé une baisse de 15,5 p. 100 dans le nombre de passagers transportés sur leurs vols réguliers en 1991. Le tout fait suite à une baisse de 5,6 p. 100 enregistrée en 1990. Air Canada et Canadi*n ont fait état d'une diminution du nombre de passagers sur leurs lignes intérieures et internationales.

GRAPHIQUE 3.6
Nombre de passagers transportés



NOTA :
1. Comprend Wardair en 1989
2. Voir tableau 3.3

TABLEAU 3.3
Trafic de passagers sur les services réguliers

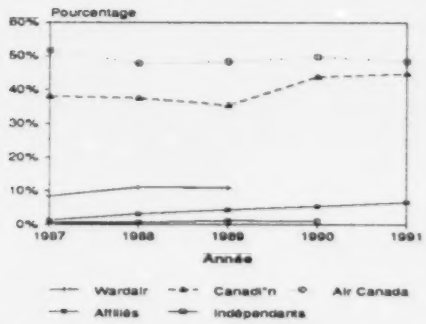
	Passagers		Passagers-kilomètres	
	1991 (en milliers)	Écart par rapport à 1990 (%)	1991 (en millions)	Écart par rapport à 1990 (%)
Air Canada	10 879	(16)	20 300	(17)
Canadi*n	7 258	(15)	18 783	(13)
Affiliés[1]	6 447	(2,1)	2 754	4,5

Nota : Les parenthèses indiquent une diminution.
[1] Y compris Air Alliance, Air Atlantic, AirBC, Air Nova, Air Ontario, Calm Air, Canadi*n Partner, Inter-Canadien, NWT Air), et Time Air

La gravité de cette baisse est attribuable aux retombées de la guerre du Golfe, à la gravité de la récession économique et à l'entrée en vigueur de la TPS. La décision des lignes aériennes de délaisser de nombreuses liaisons déficitaires a intensifié ce

déclin. Les résultats d'enquêtes menées auprès des membres de l'Association canadienne des professionnels de la vente et des Associations des voyageurs de commerce du Nord-Ouest et des Maritimes ont révélé que l'accroissement marginal du nombre de voyages aériens d'agrément rapporté lors des quatre dernières années a été nettement surpassé par une diminution de 17 p. 100 du nombre des voyages d'affaires par avion. L'année 1991 a été la troisième année consécutive pendant laquelle les répondants aux enquêtes de l'Office ont signalé une baisse dans leur nombre de voyages d'affaires par rapport à l'année antérieure.

GRAPHIQUE 3.7
Part du marché : Passagers-kilomètres payant sur vol régulier



NOTA: Les indépendants comprennent First Air, Québecair (1987), Intair (1989-90) et City Express (1988-90).

Outre la diminution du nombre de passagers transportés, Air Canada et Canadi*n ont rapporté une baisse combinée de 17 p. 100 du nombre de passagers-kilomètres sur les vols réguliers (le nombre de passagers transportés multiplié par le nombre de kilomètres parcourus). La suppression par Air Canada de certains services vers des destinations internationales en 1990 et en 1991 explique la diminution du nombre de passagers-kilomètres plus marquée sur les liaisons internationales que sur les liaisons intérieures.

En tenant compte d'Inter-Canadien comme affilié en 1991, les transporteurs affiliés à Air Canada et à Canadi*n ont transporté moins de passagers en 1991 qu'en 1990. Toutefois, ils ont enregistré une hausse de plus de 4 p. 100 du nombre de passagers-kilomètres payant, ce qui laisse supposer que les distances parcourues étaient généralement plus longues.

Reprise après une récession

En période de récession, les gens limitent leurs déplacements ou utilisent des modes de transport moins coûteux que les services aériens. Si la reprise économique est semblable à celle qui a suivi la récession précédente, le trafic aérien reprendra, mais lentement.

Un examen du nombre de passagers au décollage ou à l'atterrissage dans les neuf principaux aéroports internationaux du Canada démontre qu'il a fallu attendre jusqu'en 1988 pour que les vols intérieurs, qui représentent environ les deux tiers du trafic total de passagers, retrouvent leur niveau de 1981. Le trafic transfrontalier vers les États-Unis, qui représente environ un quart du volume total de passagers, a pu atteindre son niveau d'avant la récession en 1986, et le reste du trafic international, représentant une part de 10 p. 100 du trafic total, seulement en 1984.

Le trafic de passagers dans les 25 marchés canadiens les plus importants a diminué de 16,5 p. 100 par rapport à 1990.

Au cours des six premiers mois de 1991, l'ensemble du trafic intérieur était de 5,4 millions de passagers, soit une diminution de 16,9 p. 100 par rapport à la même période en 1990. En outre, les 25 principales paires de villes au pays ont toutes enregistré un ralentissement du trafic de passagers, en l'occurrence, une baisse combinée de 16,5 p. 100. Le déclin du trafic a varié de 6 p. 100 pour la liaison Calgary-Ottawa à 25 p. 100 pour la liaison Québec-Toronto. La paire de villes la plus importante, Montréal-Toronto, a connu une baisse de 19,6 p. 100.

L'importance de Toronto comme point d'origine et de destination du trafic aérien régulier est confirmée par sa présence dans 10 des 25 paires de villes les plus importantes, et dans 7 des 10 plus importantes.

TABLEAU 3.4
Nombre de passagers sur les services réguliers entre les 25 paires de villes les plus importantes - janvier à juin 1990 et 1991

Paire de villes	Passagers en 1991	Augmentation (diminution) par rapport à 1990 (%)
Montréal-Toronto	589 680	(19,6)
Ottawa-Toronto	356 000	(13,7)
Toronto-Vancouver	269 250	(18,1)
Calgary-Vancouver	177 400	(12,6)
Calgary-Toronto	164 110	(21,6)
Toronto-Winnipeg	139 870	(18,6)
Calgary-Edmonton	137 730	(14,2)
Edmonton-Vancouver	135 000	(15,3)
Halifax-Toronto	129 200	(14,8)
Edmonton-Toronto	105 550	(24,0)
Thunder Bay-Toronto	86 820	(12,8)
Montréal-Vancouver	76 140	(6,2)
Vancouver-Winnipeg	66 420	(17,1)
Ottawa-Vancouver	63 010	(12,5)
Vancouver-Victoria	58 000	(18,0)
Halifax-Montréal	56 870	(19,5)
Halifax-Ottawa	56 600	(7,5)
Calgary-Winnipeg	55 010	(10,5)
Prince George-Vancouver	52 600	(24,3)
St. John's-Toronto	52 110	(11,0)
Halifax-St. John's	47 490	(11,7)
Québec-Toronto	46 420	(25,1)
Ottawa-Winnipeg	45 100	(9,0)
Calgary-Montréal	44 650	(11,6)
Calgary-Ottawa	40 310	(6,1)
TOTAL (25 paires les plus importantes)	**3 051 340**	**(16,5)**
TOTAL (toutes les paires de villes)	**5 397 430**	**(16,9)**

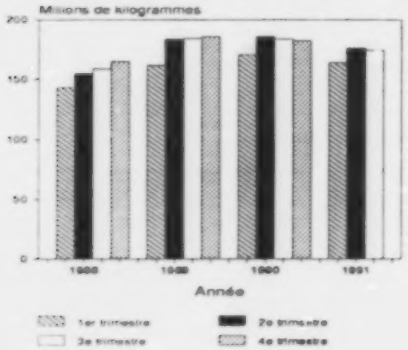
Fret

Le volume de fret aérien, manutentionné par les deux grandes lignes aériennes et aux aéroports, a baissé par rapport à 1990.

Pendant les trois premiers trimestres de 1991, le volume de fret manutentionné par les principaux transporteurs aériens réguliers aux aéroports canadiens a totalisé 513,2 millions de kilogrammes, soit une baisse de 5 p. 100 par rapport à 1990. Il s'agit de la première diminution enregistrée pour la période s'étalant de janvier à septembre et ce, depuis que l'Office a lancé son programme d'examen en 1988. Cette diminution fait ressortir toute l'incidence de la récession sur le fret aérien. Le fret aérien intérieur, représentant 54,5 p. 100 du volume transporté à partir des aéroports canadiens, a diminué de 10 p. 100 alors que le fret aérien international et transfrontalier a augmenté d'environ 3 p. 100.

Pour ce qui est du fret aérien, seulement quatre des 25 aéroports les plus importants au Canada ont enregistré une hausse, soit Vancouver, Moncton, Nanisivik et Prince Rupert. La croissance de 2,4 p. 100 à Vancouver était en grande partie attribuable à l'activité économique entre la Colombie-Britannique et les pays de la ceinture du Pacifique.

GRAPHIQUE 3.8
Fret manutentionné sur les services réguliers aux aéroports canadiens



Quelque 77 p. 100 du fret aérien acheminé par les services réguliers ont transité à Toronto, Montréal et Vancouver. Au cours des trois premiers trimestres de 1991, 43 p. 100 du fret aérien manutentionné aux aéroports canadiens et transporté par les services réguliers des grands transporteurs ont transité à l'aéroport international Pearson. L'aéroport international de Vancouver a manutentionné 18 p. 100 du fret, comparativement à 16 p. 100 pour les deux aéroports de Montréal, Dorval et Mirabel.

En 1991, Air Canada a continué à dominer le secteur du fret aérien au Canada. Par contre, son tonnage et ses tonnes-kilomètres de marchandises (le nombre de tonnes multiplié par le nombre de kilomètres parcourus) ont diminué. La baisse plus prononcée du nombre de tonnes-kilomètres par rapport à celle du tonnage provient de la diminution du volume de fret aérien expédié par long courrier et de l'abolition des services en provenance de Singapour et Bombay. Canadi*n a également connu une baisse de son tonnage transporté et de ses tonnes-kilomètres de marchandises. Le fait que son tonnage ait diminué plus rapidement que ses tonnes-kilomètres laisse supposer qu'il a transporté un plus gros volume de fret par long courrier en 1991 qu'en 1990.

GRAPHIQUE 3.9
Trafic régulier du fret

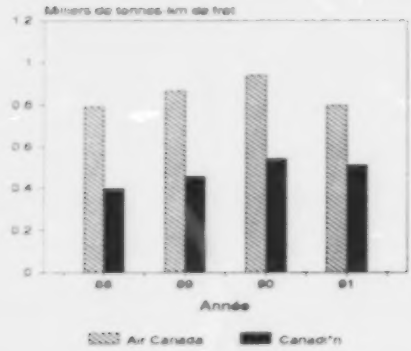


TABLEAU 3.5
Fret aérien acheminé sur les services réguliers

	Tonnes		Tonnes-kilomètres	
	1991	Écart par rapport à 1990 (%)	1991	Écart par rapport à 1990 (%)
Air Canada	245 593	(11)	798 318	(15)
Canadi*n	140 007	(10)	511 263	(6)

Nota : Les parenthèses indiquent une diminution.

Pendant quatre ans, soit de 1988 à 1991, les services de fret aérien au Canada ont suivi une évolution dictée par celle des réseaux des grands transporteurs et de leurs affiliés. Malgré la présence de transporteurs de fret aérien, la plupart des services de fret sur le marché intérieur sont fournis au moyen d'avions réservés au transport de passagers ou des avions transportant à la fois des passagers et du fret des transporteurs desservant les marchés national et régionaux.

TABLEAU 3.6
Évolution des services aériens hebdomadaires
(3e trimestre de 1990 et de 1991)

	Total des vols (directs et indirects)		Nombre de sièges	
	Nombre	Augmentation (diminution) par rapport à 1990 (%)	Nombre	Augmentation (diminution) par rapport à 1990 (%)
Montréal-Toronto	667	(25,8)	76 562	(15,4)
Ottawa-Toronto	483	(22,0)	44 416	(17,5)
Toronto-Vancouver	272	6,3	56 906	3,1
Calgary-Vancouver	555	10,6	54 132	(9,9)
Calgary-Toronto	173	(8,5)	31 853	(10,7)
Toronto-Winnipeg	184	(13,6)	23 024	(15,5)
Calgary-Edmonton	375	(18,0)	35 186	(15,6)
Edmonton-Vancouver	219	(18,0)	22 909	(17,4)
Halifax-Toronto	220	3,3	30 356	11,3
Edmonton-Toronto	116	0,9	18 934	(9,4)
Thunder Bay-Toronto	103	(33,1)	10 679	(31,5)
Montréal-Vancouver	73	(8,8)	11 334	(5,8)
Vancouver-Winnipeg	135	(26,6)	15 003	(23,6)
Ottawa-Vancouver	56	(28,2)	7 856	(21,0)
Vancouver-Victoria	404	(24,2)	14 554	(31,5)
Halifax-Montréal	188	(1,6)	16 881	2,3
Halifax-Ottawa	109	(0,9)	11 763	5,2
Calgary-Winnipeg	150	(36,4)	13 161	17,5
Pr. George-Vancouver	114	(14,0)	10 808	10,7
St. John's-Toronto	80	(7,0)	10 239	(8,3)
Halifax-St. John's	222	2,8	19 161	10,1
Québec-Toronto	38	(45,7)	3 800	(41,7)
Ottawa-Winnipeg	49	(47,3)	6 912	(40,2)
Calgary-Montréal	67	3,1	9 845	0,1
Calgary-Ottawa	54	20,0	6 995	14,9
TOTAL	**5 106**	**(12,6)**	**563 269**	**(9,0)**

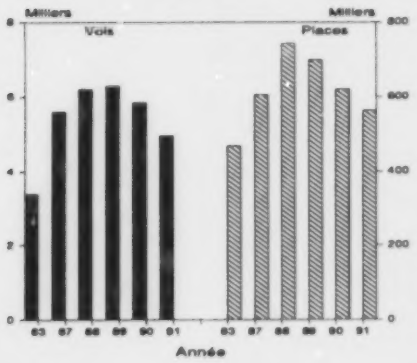
Service

L'analyse d'un échantillon de 154 paires de villes[1] a permis de cerner les changements ayant survenu dans le niveau des services offerts par les transporteurs aériens dans le sud et le nord du Canada au cours de la période allant de 1983 à 1991. Les indicateurs utilisés ont été les suivants : nombre hebdomadaire de départs de vols réguliers directs (sans escale), de vols indirects (même appareil, une ou plusieurs escales), de vols par avions à réaction ou non, de même que le nombre de places offertes sur les services réguliers au cours du troisième trimestre de chaque année. L'importance des comparaisons avec 1983 et 1987 vient du fait, dans un cas, qu'il s'agit d'une année ayant précédé l'assouplissement, en 1984, des contrôles réglementaires par l'adoption d'une nouvelle politique sur le transport aérien intérieur et, dans l'autre, de la mise en application des réformes législatives officielles de la *LTN, 1987*, le 1er janvier 1988.

[1] Une liste de ces liaisons figure à l'annexe C.1.

Sur les principaux marchés, il y a eu réduction des services afin de s'adapter à la demande.

GRAPHIQUE 3.10
Vols et places hebdomadaires sur service régulier, 25 plus grands marchés (3e trimestre)



Les vingt-cinq marchés les plus importants

Le niveau des services offerts sur les 25 principales paires de villes[1] a diminué en 1991, comme le montrent la baisse de 12,6 p. 100 du nombre total de vols, directs et indirects, et la baisse de 9 p. 100 du nombre de sièges offerts (Tableau 3.6). Cette réduction du nombre de vols a été enregistrée dans 18 paires de villes et celle du nombre de places, dans 15 paires de villes. Elles font suite à une diminution de 6 p. 100 du nombre de vols et de 11 p. 100 du nombre de sièges en 1990. Ainsi, le nombre total de vols a diminué de neuf p. 100 par rapport au niveau de 1987, alors que le nombre total de sièges disponibles a baissé de 7 p. 100. Toutefois, si on compare ces indicateurs de niveau de service à leur niveau de 1983, on constate une hausse respective de 51 et de 20 p. 100.

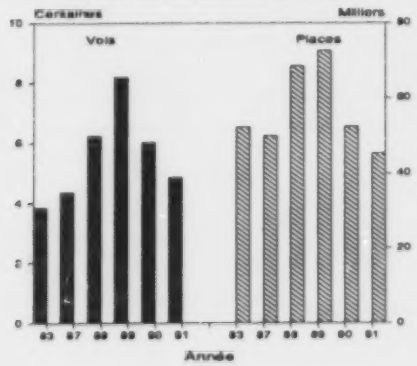
Quant aux types d'avions utilisés, les vols par avion à réaction ont baissé de dix p. 100 et les vols par avion non réacté, de 21 p. 100 par rapport à 1990. Le déclin du nombre de vols et de sièges disponibles dans les couloirs Montréal/Toronto (Île et Pearson)/Ottawa reflète la disparition de City Express et d'Intair. L'augmentation du nombre de vols et de sièges offerts dans la liaison Toronto/Vancouver reflète le déploiement, par Canadi*n et Air Canada, d'une capacité supplémentaire en réponse à la concurrence des fréteurs. Au nombre des autres exceptions, il y a l'augmentation du nombre de vols et de sièges sur les liaisons Toronto (Buttonville)-Ottawa/Montréal, Halifax-Montréal, Calgary-Winnipeg/Vancouver et Halifax-St. John's. Ces exceptions sont attribuables à l'ajout de capacité résultant de la mise en service d'avions à réaction et à turbo-propulseurs afin de renforcer la présence des transporteurs régionaux affiliés sur ces marchés. Le marché de Prince George-Vancouver a également connu des augmentations du nombre de vols par avion à réaction ou non à mesure que s'intensifiait la concurrence entre Canadi*n, AirBC et Central Mountain Air. La légère augmentation du nombre de vols et de sièges offerts sur les marchés Calgary-Ottawa/Montréal étaient attribuables à un accroissement des vols par avion à réaction de Canadi*n.

En plus de ces services réguliers, les fréteurs ont offert leurs services dans 11 des 25 principales paires de villes durant l'été de 1991 et dans cinq paires de villes pendant l'automne et l'hiver.

Services interrégionaux

Le déclin des services aériens a été encore plus prononcé sur les liaisons interrégionales que pour les vols qui relient les 25 paires de villes les plus importantes. Un examen de 18 paires de villes interrégionales[1] révèle que le nombre de sièges disponibles et le nombre total de vols ont baissé, respectivement, de 14 et de 19 p. 100 par rapport aux niveaux de 1990. Regina-Toronto, Ottawa/Montréal-Moncton/Fredericton/Charlottetown, Québec-Halifax et Dryden-Winnipeg constituent des exceptions en raison des nouveaux services au moyen d'avions à réaction et à turbo-propulseurs offerts par les transporteurs régionaux affiliés. L'augmentation de 567 p. 100 entre 1987 et 1991 du transport par avion non réacté illustre le rôle croissant des affiliés pour ce qui est de la prestation de services aériens interrégionaux sur le marché intérieur.

GRAPHIQUE 3.11
Vols et places hebdomadaires sur service régulier, interrégional (3e trimestre)

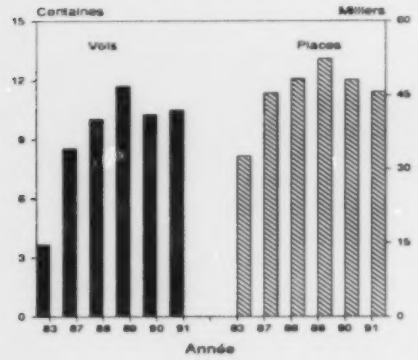


Provinces de l'Atlantique

L'étude d'un échantillon de 13 paires de villes[1] a révélé que le nombre total des vols a augmenté de 2 p. 100 alors que celui des sièges a chuté de 5 p. 100 au cours du troisième trimestre de 1991, comparativement à la même période l'année

[1] Une liste de ces liaisons figure à l'annexe C.

GRAPHIQUE 3.12
Vols et places hebdomadaires sur service régulier, provinces de l'Atlantique (3e trimestre)



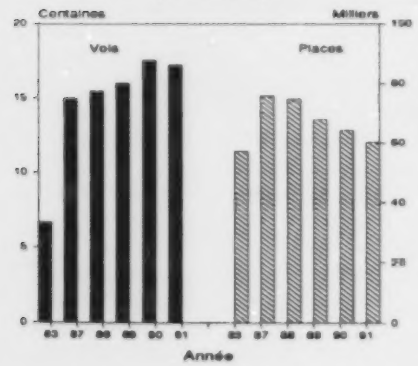
précédente. Ces chiffres illustrent une tendance à exploiter de plus petits appareils, laquelle se traduit par une augmentation de 15 p. 100 du nombre de vols par avion non réacté dans la région. Cette augmentation est due particulièrement en raison des vols en provenance et à destination de Halifax et de St. John's, où Air Nova et Air Atlantic ont augmenté la fréquence de leurs vols pour s'assurer de leur part du marché. Toutefois, le nombre total de vols offerts en 1991 pour ces paires de villes était toujours supérieur de 23 p. 100 en comparaison de 1987 et supérieur de 185 p. 100 par rapport à 1983. De la même façon, le nombre total de sièges offerts sur ces marchés était de 1 p. 100 supérieur à celui de 1987 et de 41 p. 100 supérieur à celui de 1983.

Au cours de l'année, Air Nova a mis en service des avions à réaction BAe-146 entre Charlottetown et Halifax pour compléter ses services assurés par Dash-8. Cette compagnie a également ajouté St-Léonard et New York (Newark) à son réseau, deux villes respectivement desservies par des Dash-8 et des BAe-146. Air Atlantic a ajouté un nouveau service par avion à réaction entre Ottawa/Montréal et Fredericton et a suspendu son service biquotidien entre Wabush/Québec et Montréal. L'accroissement du service par avion à réaction entre Deer Lake et Gander, de même qu'entre Halifax, Montréal et Ottawa, s'ajoute au nombre des autres améliorations apportées par Air Atlantic.

Le rapport de la Commission des transports des provinces de l'Atlantique sur les services aériens a mentionné qu'en dépit de la conjoncture, plusieurs nouveaux services avaient été offerts dans les provinces de l'Atlantique, en plus de ceux déjà existant en 1990. Ce rapport faisait également état du maintien du niveau élevé de rendement, de fiabilité et de service en vol.

Ontario et Québec

GRAPHIQUE 3.13
Vols et places hebdomadaires sur service régulier, Ontario et Québec (3e trimestre)



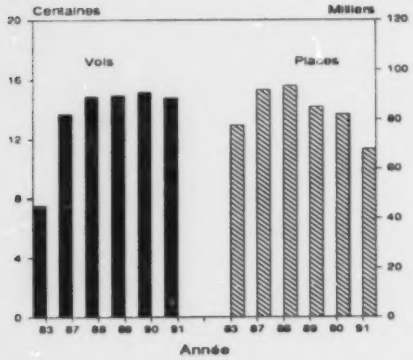
Un échantillon de 16 paires de villes[1] de l'Ontario et du Québec a révélé que même si le total des vols avait baissé de 2 p. 100 par rapport à 1990, il était encore de 13 p. 100 supérieur au niveau de 1987 et de 158 p. 100 supérieur à celui de 1983. Le nombre total de vols par avion à réaction a diminué de 88 p. 100 par rapport à 1990, alors que le nombre de vols par avion non réacté a augmenté de 3 p. 100. Combinée à celle de 6 p. 100 du nombre total de sièges, cette diminution reflète la perte des services par avion à réaction offerts par Intair en Ontario et au Québec et leur remplacement par des avions à turbo-propulseurs d'Air Alliance et d'Inter-Canadien. Il y a eu de fortes augmentations dans le nombre de vols et de sièges sur les liaisons Îles de la Madeleine-Québec, Montréal-Rouyn/Noranda et Montréal-Saguenay/Bagotville. Canadi*n Partner (Ontario Express) s'est retirée des liaisons Hamilton-Ottawa/Montréal mais a continué d'améliorer son niveau de service entre Toronto (Buttonville) et Ottawa/Montréal. Deux petits transporteurs indépendants, Pem Air et Air Laurentian, ont ajouté des services entre Hamilton, Ottawa et Montréal. Skycraft Air Transport, d'Oshawa, a lancé un nouveau service comportant une escale entre Ottawa et Windsor, livrant ainsi une concurrence directe à Canadi*n Partner et Air Ontario. Air Ontario a continué de centrer ses activités autour de l'île de Toronto en ajoutant des vols sans escale à destination de New York (Newark), London et Windsor, en plus des services qu'elle assurait déjà vers Montréal et Ottawa.

Provinces de l'Ouest

L'étude d'un échantillon de 22 paires de villes[1] dans les Prairies et la Colombie-Britannique a révélé que le nombre total de vols offerts a accusé une légère baisse de 2 p. 100 par rapport à 1990. L'augmentation de 11 p. 100 des vols par avion non

1 Une liste de ces liaisons figure à l'annexe C.1.

GRAPHIQUE 3.14
Vols et places hebdomadaires sur service régulier, provinces de l'Ouest
(3e trimestre)



réacté et de la diminution de 17 p. 100 du nombre de sièges illustre bien l'importance des transporteurs régionaux et locaux. Le nombre total des vols a encore été supérieur de 8 p. 100 au niveau de 1987, et de 97 p. 100 au niveau de 1983.

Plusieurs paires de villes ont connu une augmentation du nombre de vols et de sièges offerts du fait qu'AirBC a décidé de renforcer son réseau afin de mieux concurrencer Time Air. Ces paires de villes comprennent Kamloops-Calgary/Edmonton, Edmonton-Saskatoon/Regina, et Edmonton (Municipal)-Winnipeg. AirBC a supprimé des destinations marginales de son réseau, y compris Port Hardy, Peace River, Sandspit, Fort St. John's et Smithers. Pour sa part, Time Air s'est retirée de plusieurs marchés régionaux, tels Uranium City, Quesnel, Lloydminster et Williams Lake, lesquels étaient mieux adaptés à des services locaux.

Les petits transporteurs indépendants ont continué d'ajouter des destinations à leur réseau respectif, soit pour combler des vides laissés par les filiales régionales, soit pour offrir des services concurrentiels, en l'occurrence, Norcanair, Athabasca Airways, Central Mountain Air, Helijet Airways, Prairie Flying Service, Trans Provincial Airlines et Waglisa Air.

Fret

Avec ses cinq avions tout-cargo DC-8-73, Air Canada demeure le plus important exploitant d'avions tout-cargo au Canada. En outre, avec la mise en service de l'avion de transport de passagers et de fret B-747-400 au printemps de 1992 et l'intégration des A320 à sa flotte, la compagnie est en mesure de répondre aux besoins des expéditeurs sur les marchés intérieur et international. Dans le secteur du fret, les recettes d'Air Canada ont diminué de 14 p. 100 par rapport à 1990 et représentent maintenant 10 p. 100 du total de ses recettes. En 1988, ses activités de transport de fret représentaient 15 p. 100 de ses recettes.

En 1991, Canadi*n a amélioré son service de fret en mettant en service des B-747-400 et des A320. Les B-747-400 utilisés sur les lignes aériennes du nord du Pacifique ont ajouté une capacité de transport de fret entre le Canada et les marchés asiatiques florissants. Mis en service sur plusieurs liaisons clés du transporteur au Canada, les A320 offrent aux expéditeurs canadiens une capacité supplémentaire et un service amélioré puisque ces appareils peuvent transporter les mêmes conteneurs que les B-767-300, les B-747-400 et les DC-10 de Canadi*n. Les recettes des services de fret de Canadi*n ont augmenté de 8 p. 100 depuis 1990. De 1988 à 1991, les activités de transport du fret aérien de Canadi*n ont toujours représenté environ 8 p. 100 de ses recettes totales.

United Parcel Service et Federal Express sont d'autres compagnies de l'industrie canadienne du fret aérien qui offrent un service « jour suivant » à 80 p. 100 de la population canadienne. Ces deux transporteurs, établis aux États-Unis, font appel à des avions immatriculés au Canada ou ont recours à des transporteurs régionaux pour assurer leur service.

Le niveau de service du fret aérien est resté stable en 1991, et les augmentations de tarif équivalaient à moins de la moitié du taux d'inflation.

Selon les résultats d'une enquête effectuée par l'Office auprès des expéditeurs, près de la moitié des répondants ont eu recours à des services de fret aérien pour une moyenne de 13 p. 100 de leurs expéditions en 1991, soit une légère baisse par rapport à 1990. Plus d'expéditeurs ont déclaré utiliser le service tout-cargo plutôt que celui des soutes à bagage des services de passagers; seul un petit nombre d'entre eux faisait appel aux services de fréteurs. Alors que la plupart des répondants ont mentionné s'être directement mis en rapport avec les transporteurs pour l'acheminement de leur fret au Canada, un peu plus du quart seulement ont déclaré avoir fait appel à des transitaires. Vingt-huit pour cent ont déclaré avoir à la

fois fait appel à des transitaires et s'être occupé de leurs propres arrangements. Comme c'était le cas en 1990, un petit nombre d'expéditeurs ont signalé avoir négocié des contrats confidentiels pour transporter environ le quart de leur fret aérien. Selon la grande majorité des répondants, le fret transporté en vertu de contrats confidentiels en 1991 était le même qu'en 1990.

La majorité des répondants a déclaré que le service de fret aérien n'avait pas varié par rapport à celui offert en 1990. Parmi les quelques répondants qui n'étaient pas du même avis, la majorité estimait que le service s'était amélioré plutôt que détérioré. Les « services directs » constituaient cependant une exception : 13 p. 100 des répondants ont estimé qu'il y avait eu détérioration de ces services et 10 p. 100, une amélioration.

Quant aux tarifs du transport aérien de fret, les répondants ont signalé une augmentation moyenne d'un peu plus de 2 p. 100. Tout comme l'année précédente, cette augmentation a été la plus forte de tous les modes de transport. Elle était cependant de loin inférieure aux 5,6 p. 100 d'augmentation du taux d'inflation en 1991.

Tarifs

Modification des tarifs en 1991

*Air Canada et Canadi*n ont offert de nombreuses ventes périodiques de sièges et lancé des campagnes de promotion pour tenter de stimuler la demande.*

Au cours du troisième trimestre de 1991, l'accroissement moyen des tarifs de la classe Économie pour les 122 liaisons retenues comme échantillon dans la présente section et dans celle du Nord et des régions éloignées était de 11,9 p. 100 supérieur aux données de la même période en 1990. Ce pourcentage n'est toutefois pas représentatif de la situation en 1991, puisqu'il fait suite à des augmentations de tarif d'environ 11 p. 100 mises en vigueur par les transporteurs en août et en octobre 1990.

Pour réagir à la faiblesse de la demande causée par la guerre du Golfe, la récession et les augmentations de taxes, les compagnies aériennes se sont concentrées, en 1991, sur des ventes de sièges, des promotions et de nouveaux services améliorés dans le cadre de campagnes publicitaires bien orchestrées. Au cours du deuxième trimestre de 1991, plus de 65 p. 100 de tous les passagers voyageant dans le sud du Canada ont bénéficié de tarifs réduits, contre un peu plus de 63 p. 100 en 1990. Toutefois, le rabais moyen pour 1991, c'est-à-dire la somme défalquée du tarif régulier de la classe Économie pour un siège, était de 3,6 p. 100 inférieur à celui de 1990. Ainsi, malgré les ventes de sièges mises en évidence sur le plan publicitaire, dont certaines offraient un rabais allant jusqu'à 75 p. 100 du tarif régulier de la classe Économie, les sociétés aériennes ont réussi pendant ce trimestre à gérer la disponibilité des sièges offerts à tarif réduit dans l'ensemble de leur réseau.

Tarifs réduits[1]

En grande partie, l'offre de tarifs réduits est contrôlée par des systèmes perfectionnés de rentabilisation de la capacité. Utilisés par toutes les grandes lignes aériennes, ces systèmes sont reliés aux systèmes informatisés de réservation et visent à accroître les recettes des compagnies aériennes. Les ventes de billets et

[1] Aux fins de la présente analyse, les **tarifs réduits** comprennent ceux dont un voyageur peut se prévaloir pendant la période à l'étude. Ils comportent généralement des exigences d'achats anticipés, de séjours minimal et maximal ou des voyages effectués à un autre moment que lors de la haute saison. Tous les autres rabais réservés aux voyages organisés, aux agences de voyage, aux groupes, aux enfants, aux personnes âgées, aux étudiants, etc., ont été exclus.

Les systèmes de rentabilisation de la capacité, les ventes périodiques de places et les fréteurs assurent une offre régulière de tarifs réduits.

autres conditions du marché font l'objet d'une surveillance constante et des rajustements sont apportés aux divers rabais offerts de manière à attirer le plus grand nombre de passagers pour chaque vol. Le système peut ainsi attirer un plus grand nombre de passagers en diminuant les tarifs, en augmentant l'importance et l'offre des rabais, ou sacrifier la croissance du trafic en accroissant les tarifs (réduisant la disponibilité des tarifs réduits), choisissant à la fin la stratégie qui génère le plus de recettes. Les systèmes de rentabilisation de capacité procurent une offre régulière de sièges à divers tarifs réduits, le tout compléter par des ventes saisonnières de billets. Les tarifs concurrentiels offerts par les transporteurs indépendants plus petits et les fréteurs ont ajouté à l'éventail de tarifs réduits offerts aux voyageurs canadiens.

Tarifs aériens

En grande partie, le tarif de la classe **Affaires** a remplacé celui de la première classe sur les marchés intérieurs. Les passagers bénéficient de services supplémentaires à bord et d'un plus grand confort. En général, ce service est offert sur les liaisons interurbaines et sur les services de navette. Il est de 12 à 15 p. 100 supérieur au tarif de la classe Économie.

Le tarif de la classe **Économie** ou **tarif de base** est le tarif régulier offert, sans restriction, sur toutes les liaisons. C'est normalement celui que paye le client qui voyage par obligation et qui ne peut ou ne veut pas se plier aux conditions dont sont assortis les divers tarifs réduits.

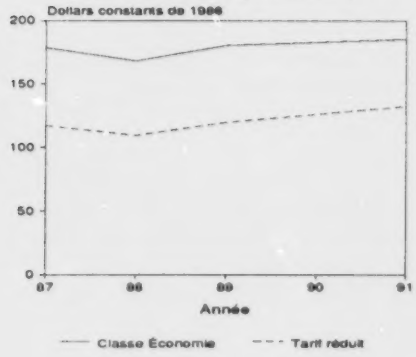
Les **tarifs réduits** s'établissent à différents niveaux en-dessous du tarif de base, les réductions pouvant aller jusqu'à 75 p. 100. Ils sont offerts sur presque toutes les liaisons, mais font l'objet de restrictions quant au nombre de places disponibles et sont assortis de diverses contraintes, par exemple achat à l'avance, durée minimale ou maximale de séjour, non-remboursement et non-utilisation en période de pointe. Généralement, l'importance des restrictions est proportionnelle à celle du rabais.

Les 25 liaisons les plus importantes

Sur les 25 liaisons intérieures les plus fréquentées[1], plus de 36 p. 100 des tarifs les plus bas ont fait l'objet d'un rabais de 60 à 65 p. 100 par rapport au tarif de la classe Économie. Toutefois, 36 p. 100 également de ces tarifs tombaient dans une catégorie où le taux de réduction était encore plus bas, entraînant un rabais de 72 à 75 p. 100 par rapport au tarif de la classe Économie. À l'exception de deux d'entre elles, soit Calgary - Vancouver/Montréal, les liaisons dans cette dernière catégorie étaient celles desservies par des fréteurs. Le tout démontre comment les grands transporteurs ont utilisé les réductions de tarif pour stimuler la demande et ainsi, contrer la concurrence dans les marchés clés.

À l'exclusion des liaisons Toronto-Montréal et Toronto-Ottawa, où un grand nombre de tarifs réduits ont été offerts en 1990 en raison de la concurrence entre Air Canada, Canadi*n et les transporteurs indépendants Intair et City Express, le nombre moyen de places à tarif réduit par liaison a baissé légèrement, passant de 14,5 en 1990 à 14,2 en 1991. Soixante-cinq pour cent des passagers sur ces liaisons ont voyagé à prix réduit en 1991. Toutefois, sur les liaisons de longue distance les plus fréquentées, où des vols affrétés intérieurs étaient offerts, de 65 à 75 p. 100 des passagers ont profité de tarifs réduits. Ainsi, des tarifs aller-retour à 339 $ pour la liaison Toronto-Vancouver et 178 $ pour Halifax-Toronto ont été observés. Le

GRAPHIQUE 3.15
Tarif moyen des 25 paires de villes les plus importantes (2e trimestre)



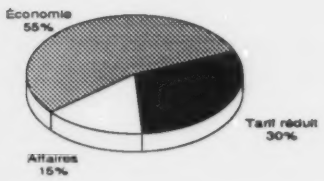
[1] Une liste de ces liaisons figure à l'annexe C.1.

Enquêtes de l'Office sur le transport aérien

L'Association canadienne des professionnels de la vente, l'Association des voyageurs de commerce du Nord-Ouest et l'Association des voyageurs de commerce des Maritimes représentent quelque 50 000 professionnels de la vente partout au pays, dont un bon nombre se déplacent régulièrement en avion. En 1991, l'Office a étudié un échantillon de plus de 3 500 membres de ces associations qui, en moyenne, faisaient plus de 10 voyages d'affaires et près de deux voyages d'agrément par an.

Les répondants ont fréquemment mentionné l'augmentation des frais de voyage et se sont déclarés mécontents de l'écart considérable qui existe entre les tarifs régulier et les tarifs réduits, estimant que le passager qui paye le plein prix subventionne celui qui profite de réductions. Selon l'enquête, 15 p. 100 des tarifs utilisés au Canada font partie de la classe Affaires, 55 p. 100, de la classe Économie et 30 p. 100, des tarifs réduits.

GRAPHIQUE 3.16
Répartition des types de tarif entre les voyageurs de commerce



Les personnes qui voyagent par affaire sont nettement moins sensibles au tarif que celles qui entreprennent des voyages d'agrément. Par ordre d'importance, elles classent le tarif en cinquième place après les heures d'arrivée et de départ, la sécurité des services du transporteur, les vols directs et la ponctualité. Toutefois, lorsqu'ils effectuent des voyages d'agrément, le tarif devient leur principale préoccupation. Pour ce qui est de l'évaluation du service aérien intérieur en 1991, 34 p. 100 des voyageurs de commerce ont estimé que les services s'étaient détériorés, 12 p. 100, qu'ils s'étaient améliorés, et 53 p. 100, qu'il n'y avait eu aucun changement.

Lorsqu'ils ont été appelés à se prononcer sur l'efficacité de la déréglementation de l'industrie aérienne canadienne, 22 p. 100 des répondants ont estimé qu'elle avait été bénéfique, 32 p. 100, qu'elle ne l'avait pas été, et 46 p. 100 n'avaient pas d'opinion. Parmi ceux qui estimaient que la déréglementation avait été un succès, la diminution des tarifs venait en première place des retombées. Quant aux critiques de la déréglementation, ils ont trouvé que les tarifs avaient augmenté et que le service s'était détérioré dans l'ensemble.

L'Office a également mené une entrevue auprès des membres de l'Alliance canadienne des agents de voyage sur la situation des services aériens en 1991. Les répondants se sont souvent dits préoccupés par les taxes élevées sur les voyages et la complexité de la structure tarifaire actuelle. Quant à l'efficacité de la déréglementation par rapport aux besoins des voyageurs, 48 p. 100 des répondants ont estimé que la déréglementation ne répondait pas à leurs besoins, 22 p. 100, qu'elle y répondait, et 30 p. 100 n'avaient pas d'opinion. Parmi ceux qui estimaient que la déréglementation était bénéfique, 47 p. 100 ont déclaré que la diminution des tarifs constituait son principal attrait. Les inconvénients les plus souvent cités étaient l'accroissement du nombre de faillites et de fusions des lignes aériennes, l'augmentation des tarifs et la diminution de la prestation de service vers les régions éloignées.

pourcentage de voyageurs bénéficiant de rabais sur les liaisons de courte distance, telles que Toronto-Ottawa et Edmonton-Calgary, est généralement plus faible, étant donné le pourcentage plus élevé de voyageurs d'affaires.

Depuis 1987, le tarif moyen de la classe Économie, au deuxième trimestre, a augmenté pour ces 25 paires de villes de 24 p. 100 tandis que le tarif réduit moyen payé par les voyageurs sur ces liaisons a augmenté de plus de 35 p. 100. En dollars constants, le tarif moyen de la classe Économie a augmenté de moins de 4 p. 100 tandis que le tarif moyen réduit a augmenté de plus de 13 p. 100. L'écart entre le tarif moyen de la classe Économie et le tarif moyen réduit s'est donc amenuisé depuis 1988. Ceci démontre comment les transporteurs ont utilisé leur système de rentabilisation de la capacité pour contrôler les tarifs.

Liaisons des transporteurs affiliés

Des 27 liaisons[1] desservies par des transporteurs régionaux affiliés, environ 60 p. 100 des tarifs les plus bas ont été réduits de 60 à 65 p. 100 par rapport au tarif régulier de la classe Économie. Pour 33 p. 100 des tarifs les plus bas, les rabais se situaient entre 45 et 60 p. 100 du tarif de la classe Économie. Il est donc possible de voir que les affiliés ont suivi l'exemple de leur société mère en réduisant les tarifs pour stimuler la demande. Les rabais exceptionnels de plus de 70 p. 100 consentis en 1991 par les grands transporteurs et par les fréteurs sur certains vols de longue distance à forte densité de trafic n'ont pas été offerts sur ces liaisons. Néanmoins, des tarifs réduits ont été offerts même sur des liaisons desservies par un seul transporteur, à savoir Stephenville-Halifax (quatre tarifs), Watson Lake-Fort St. John (six tarifs) et Hamilton-Montréal (cinq tarifs). Le nombre moyen de tarifs réduits par liaison, qui était légèrement supérieur à 12, a diminué à environ 10 par destination en 1991. Le tarif de la classe Affaires était offert sur un tiers de ces liaisons.

Autres liaisons principales et liaisons régionales et locales

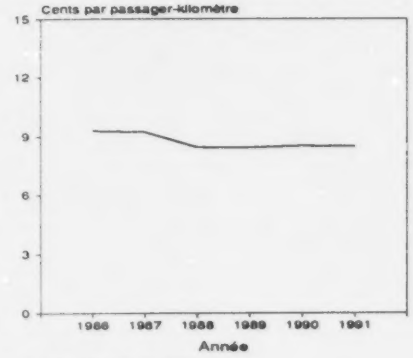
Un autre groupe de 35 liaisons[1] a été étudié. Il comprend des liaisons principales ainsi que des services régionaux et locaux. Cinquante-et-un pour cent des tarifs les plus bas ont été réduits de 60 à 65 p. 100 par rapport au tarif régulier de la classe Économie, et 35 p. 100 ont fait l'objet d'un rabais de 55 p. 100. Les tarifs les plus bas n'ont été réduit de plus de 65 p. 100 que pour deux paires de villes, soit Regina-Toronto et Sudbury-Toronto. Dans le cas de Regina-Toronto, des vols affrétés intérieurs ont été offerts en plus des services réguliers fournis par Air Canada et Canadi*n. Sur la liaison Sudbury-Toronto, les services étaient assurés par Air Ontario et Ontario Express. Le nombre moyen de rabais par liaison a légèrement baissé de 13 en 1990 à 12 en 1991. Toutefois, des liaisons telles que Toronto-Sudbury/Timmins/ Windsor, Québec-Halifax et Montréal-Val-d'Or offraient 17 ou 18 rabais alors que des liaisons plus éloignées et à densité moindre de trafic, telles que Deer Lake-Wabush, Stephenville-Gander et Vancouver-Dawson Creek, desservies par un seul transporteur, en offraient au moins cinq.

Recettes des lignes aériennes

La meilleure façon de mesurer l'incidence globale des augmentations de tarif des classes Affaires et Économie, alliées à une structure de tarifs réduits en constante évolution, est d'établir les recettes moyennes des transporteurs par passager-kilomètre parcourus, couramment appelé le « rendement ». Cette mesure tient compte de l'ensemble des tarifs dans tout le réseau pour tous les passagers transportés.

[1] Une liste de ces liaisons figure à l'annexe C.1.

GRAPHIQUE 3.17
Rendement :
Air Canada et Canadi*n



En dollars constants de 1986

En 1991, le rendement moyen d'Air Canada et de PWA Corporation s'est accru de 4,6 p. 100 par rapport à 1990, comparativement à des augmentations de 6 p. 100 en 1990 et d'environ 4,5 p. 100 en 1989 et en 1988.

En dollars constants, le rendement moyen d'Air Canada et de Canadi*n est demeuré inchangé par rapport à celui de 1990. En fait, à l'exception d'une augmentation de un pour cent en 1990 après l'acquisition de Wardair par PWA Corporation, le rendement des grands transporteurs n'a guère varié depuis 1988. Une diminution de 8,6 p. 100 enregistrée entre 1987 et 1988 s'explique par une forte chute du rendement des vols intérieurs consécutive à une guerre des prix déclenchée par Wardair.

Le fait que le rendement soit resté relativement constant au cours des trois dernières années s'explique par le niveau de concurrence sur les marchés intérieur et international, ainsi que par la proportion croissante de liaisons de longue distance (à plus faible rendement) dans les activités intérieures et internationales des grands transporteurs. En outre, bien que certains voyageurs paient le plein tarif ou voyagent en classe Affaires, la plupart des voyageurs canadiens planifient leurs déplacements de manière à profiter au maximum du vaste choix de tarifs réduits ou ne voyagent que lorsque les tarifs proposés sont suffisamment bas.

Le rendement moyen des filiales est considérablement plus élevé que celui des grands transporteurs en raison de frais d'exploitation plus élevés par siège-kilomètre et d'un nombre de tarifs réduits plus faible. En 1991, le rendement moyen des filiales des grands transporteurs a augmenté de presque 5,5 p. 100.

Flotte

Air Canada

Air Canada a poursuivi son plan de modernisation de sa flotte et a annoncé une stratégie de croissance agressive pour 1992.

Air Canada a réduit sa flotte d'un appareil en 1991. Trois B-747-400 de transport mixte (passagers et fret) livrés pendant l'été ont été entreposés dans le désert de Californie et mis en vente dans le cadre d'un programme de réduction des coûts annoncé en 1990. N'ayant pas réussi à trouver d'acheteur pour ses avions, elle a annoncé, en novembre 1991, qu'elle les mettrait en service dès avril 1992 pour remplacer des appareils de transport mixte B-747-200 sur certaines liaisons, soit Toronto-Londres, Toronto-Los Angeles et Montréal-Paris. Deux B-747-200 seront convertis en avion pour transporter uniquement des passagers afin de fournir une capacité supplémentaire sur les trajets de longue distance. De plus, Air Canada a amélioré sa flotte de DC-9 en y ajoutant une classe Affaires, permettant au transporteur d'offrir un tel service sur l'ensemble de son réseau. Ces modifications permettront à Air Canada d'ajouter environ 4,5 p. 100 de sièges à sa flotte en 1992 et de remplacer de petits avions par de plus gros sur plusieurs de ses liaisons.

Six longs courriers Lockheed L1011 ont été vendus à Delta Airlines en mai et huit appareils L1011, moins récents, sont demeurés entreposés dans le sud des États-Unis d'ici à ce que la compagnie s'en départisse. En vue de compenser la perte de sa capacité de transport sur longue distance, Air Canada a modifié un certain nombre de ses avions B-767 pour augmenter leur rayon d'action. La livraison des Airbus A320 s'est poursuivie en même temps que la mise hors de service des B-727.

Air Canada continue d'assurer un service tout-cargo avec sa flotte de cinq DC-8, dont un est actuellement à vendre.

TABLEAU 3.7
Composition de la flotte des grands transporteurs

	1990		1991		En commande	
Air Canada	5	DC-8 (cargo)	5	DC-8 (cargo)	21	A320
	14	L1011[1]	8	L1011[1]	6	B-767-300ER
	28	B-727	18	B-727		
	6	B-747	9	B-747		
	21	B-767	21	B-767		
	35	DC-9	35	DC-9		
	7	A320	19	A320		
	116		115			
Canadi*n	8	A310	3	A310[2]	1	B-747-400
	11	DC-10	8	DC-10	14	A320
	1	B-747	2	B-747-400		
	10	B-767-300ER	12	B-767-300ER		
	58	B-737[3]	54	B-737[3]		
	88		5	A320		
			84			

[1] Huit appareils sont entreposés dans le désert. Ne comprend pas trois L1011 vendus à Delta Airlines qui doivent être livrés au début de 1992.

[2] Trois A310 sont en entrepôt avant d'être mis au rancart.

[3] Comprend huit B-737 assignés à Canadian North, une division de Canadi*n

Canadi*n

*Canadi*n a poursuivi la restructuration et la modernisation de sa flotte.*

En 1991, Canadi*n a réduit sa flotte de quatre avions. Un second B-747-400 a été livré en février et la compagnie l'a mis, peu de temps après, en service sur ses longs trajets à destination de l'Asie. Un troisième B-747-400 doit entrer en service en mai 1992. La compagnie a pris livraison de deux B-767-300ER, au rayon d'action prolongé, au cours du deuxième trimestre de 1991. De plus, elle a déployé cinq nouveaux A320 sur des liaisons transcontinentales.

Au cours de 1991, les trois DC-10 vendus à Potomac Capital Coporation en 1990 ont été retiré de sa flotte. Cinq des huit A310 appartenant auparavant à Wardair ont été vendus à Polaris Aircraft Leasing et les autres ont été mis hors de service d'ici à ce que la compagnie s'en départisse. Quatre B-737 ont également été mis hors de service. Canadi*n a également annoncé qu'elle vendra deux B-767-300ER qui devaient être livrés en mai 1992 dans le cadre d'un programme de réduction des coûts.

Affiliés

Les affiliés ont continué de se départir de vieux appareils et d'ajouter à leur flotte de nouveaux avions à réaction et à turbo-propulsion.

Affilié d'Air Canada au Québec, Air Alliance a ajouté quatre Dash-8 de Havilland à sa flotte. AirBC a mis hors service ses quatre Dash-7 et a ajouté six Dash 8-300 à sa flotte. Inter-Canadien, partenaire de Canadi*n au Québec, avait une flotte de 12 ATR-42 à la fin de 1991, dont quatre acquis d'Ontario Express. Après avoir fait l'acquisition d'Air Toronto, Air Ontario a décidé d'assurer les liaisons de ce transporteur avec sa propre flotte. Les avions d'Air Toronto ont été retournés au manufacturier. Time Air, affilié de Canadi*n dans l'Ouest, a ajouté cinq F28 à sa flotte d'avions à réaction et a amélioré sa flotte d'avions à turbo-propulsion en remisant ses Dash-7 pour les remplacer par des Dash-8. (Veuillez vous référer aux annexes C.2 et C.3 pour de plus amples détails sur la composition de la flotte des transporteurs affiliés.)

Transporteurs indépendants

Les transporteurs indépendants ont continué de rééquiper leurs flottes.

Les transporteurs indépendants ont aussi poursuivi leur programme de rééquipement. Les transporteurs régionaux ont amélioré leur flotte en y ajoutant des avions modernes à turbo-propulseurs et les fréteurs ont ajouté de nouveaux appareils de plus grande capacité à la leur. Nationair a acheté un B-747 et trois B-757, et s'est départi de quatre DC-8 alors qu'Air Transat a ajouté trois anciens B-727 d'Air Canada à sa flotte de quatre L1011. Canada 3000 a continué de desservir sa clientèle avec une flotte de quatre B-757. (Veuillez vous référer à l'annexe C.4 pour plus de détails sur la composition des flottes d'avions à réaction des transporteurs indépendants canadiens).

Résumé des quatre dernières années

Depuis 1988, les lignes aériennes canadiennes ont adopté d'importants programmes de rééquipement.

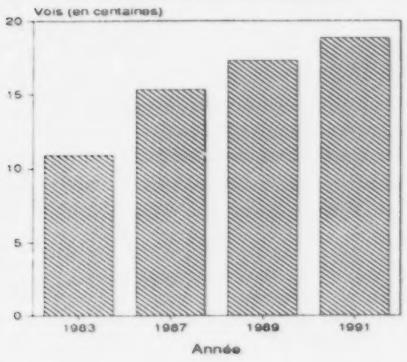
Bien que le nombre d'avions des flottes d'Air Canada et de Canadi*n soit resté plutôt constant depuis 1988, ces deux compagnies aériennes ont adopté d'importants programmes de rééquipement axés sur l'acquisition de trois types d'avions de haute technologie, en l'occurrence, le B-747-400 pour les longs trajets, le B-767 pour les liaisons transcontinentales et transatlantiques et le A320 pour différentes liaisons intérieures et transfrontalières. Les deux compagnies se sont départies d'avions excédentaires et ont entreposé leurs vieux appareils. Canadi*n a retiré la flotte de Wardair depuis qu'elle l'a achetée, en 1989.

Le nombre et la taille des compagnies aériennes affiliées a augmenté. Elles ont modernisé leur flotte avec de nouveaux avions à turbo-propulseurs comme le Dash-8 et des avions à réaction comme le BAe 146 pour les services de navette. Les fréteurs ont également amélioré leur flotte en y ajoutant de plus gros avions, plus modernes, et en retirant les moins efficaces. Les lignes aériennes ont adopté de tels programmes de rééquipement parce que les nouveaux appareils sont moins chers à exploiter et à entretenir, mais aussi plus attrayants pour la clientèle.

Concentration et concurrence

Avant l'assouplissement des contrôles réglementaires survenu en mai 1984, qui abolissait la distinction entre transporteur national, régional et local, l'industrie du transport aérien était structurée selon trois paliers et tous les participants étaient cantonnés dans des rôles bien précis. Les petites compagnies étaient des

GRAPHIQUE 3.18
Services aériens intérieurs
Vol direct ou avec même appareil



transporteurs d'apport et des distributeurs pour les plus grandes sociétés régionales et nationales dans le cadre rigoureusement contrôlé d'un régime de licences et d'autorisations de liaisons. La concurrence était délibérément restreinte et peu de destinations du réseau étaient desservies par plus d'un transporteur. À cette époque, Air Canada transportait un nombre de passagers bien supérieur à la moitié de l'ensemble du trafic et recueillait près des deux tiers des recettes du transport de passagers. Après celles d'Air Canada, la part de marché la plus importante pour le transport de passagers était détenue par Canadian Pacific Airlines, avec 18 p. 100, suivi de Pacifique Western Airlines, avec 16 p. 100.

Depuis le milieu des années 80, deux grands groupes de transporteurs se sont constitués autour d'Air Canada et de Canadi*n dans le secteur du transport aérien au Canada. Ces groupes sont issus d'une série d'acquisitions, de fusions et d'alliances pour former deux réseaux entièrement concurrentiels se partageant l'ensemble du territoire et comprenant des activités transfrontalières et internationales. Ce type d'organisation a permis aux transporteurs affiliés de rééquiper leurs flottes d'appareils modernes à turbo-propulseurs et de petits avions à réaction afin de reprendre à leur compte certaines liaisons de leur société mère, mieux desservies par des petits avions, et d'offrir leurs services aux collectivités sous l'égide d'une grande marque nationale. Certains de ces transporteurs ont également étendu le principe de l'affiliation à un troisième palier, celui des petits transporteurs locaux.

La consolidation du secteur qui en a résulté s'est accompagnée d'une grande expansion des services aériens puisqu'un nombre croissant de collectivités a été rattaché à l'un de ces réseaux en étoile, sinon aux deux. Il en a résulté une augmentation importante, sur le marché intérieur, du nombre de paires de villes ayant un service direct (sans escale), un service indirect (d'une ou deux escales avec le même appareil) ou par correspondance (avec un autre vol de la même compagnie). En 1983, il y avait, au Canada, 1 088 vols aller simple sans escale et avec escale par semaine. En 1987, il y en avait plus de 1 500 et, en 1991, presque 1 900.

Concentration

Malgré la concentration de l'industrie aérienne du Canada autour de deux groupes de transporteurs, la domination au niveau des liaisons s'est beaucoup atténuée.

Même si cette expansion rapide s'est traduite par une concentration plus forte dans le secteur, elle ne s'est pas accompagnée d'une domination accrue de l'un ou l'autre des transporteurs au niveau de chacune des paires de villes. De fait, c'est le contraire qui s'est produit. L'examen d'un échantillon de 40 paires de villes[1], comprenant la plupart des principaux marchés intérieurs, a révélé qu'entre 1983 et 1991, le pourcentage total des sièges offerts par le groupe ou le transporteur dominant a diminué dans 75 p. 100 des cas. La moyenne s'établit maintenant à environ 39 p. 100, soit une diminution de près de 40 points. Ce résultat est bien différent de celui observé aux États-Unis dans le cadre de la déréglementation du transport aérien. Aux États-Unis, la concentration de l'industrie s'est accompagnée d'une forte domination d'un transporteur au niveau des liaisons et de la création, aux aéroports pivots, de chasses gardées pour contrer le jeu de la concurrence.

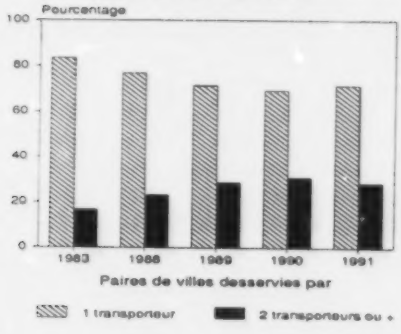
Au Canada, de très nombreuses liaisons bénéficient des services offerts par les deux réseaux rivaux, le tout ayant amené pour la première fois la possibilité de choisir entre services alternatifs. Vers la fin de 1991, les groupes Air Canada et Canadi*n étaient représentés dans les 43 plus importantes localités du réseau de transport aérien qui sont le point de départ ou d'arrivée de plus de 95 p. 100 des passagers au Canada. Des transporteurs indépendants ont fourni des services réguliers

[1] Une liste de ces liaisons figure à l'annexe C.1.

supplémentaires à 30 de ces collectivités. Cette situation se compare à celle de 1987 lorsque les grands transporteurs et leurs sociétés affiliées étaient présents dans 35 des 43 collectivités les plus importantes et que des transporteurs indépendants, y compris Wardair, fournissaient un service supplémentaire à 29 collectivités.

La concurrence dans le secteur des services réguliers

GRAPHIQUE 3.19
Concurrence sur toutes les paires de villes intérieures



Une vive concurrence quant aux prix et à la qualité des services des lignes aériennes a considérablement élargi l'éventail des choix offerts aux voyageurs.

La création de réseaux d'exploitation en étoile a permis aux deux groupes de transporteurs de prendre de l'expansion dans un grand nombre de nouveaux marchés. À la fin de 1991, plus de 28 p. 100 des paires de villes canadiennes bénéficiant d'un service direct ou avec escale recevaient des services concurrentiels de deux ou de plusieurs transporteurs, comparativement à 17 p. 100 en 1983. Pour la période 1988 à 1991, si un grand transporteur et un de ses transporteurs affiliés étaient présents sur une liaison donnée, ils ont été considérés comme un seul et même transporteur. La faible baisse du nombre de paires de villes desservies par deux ou plusieurs transporteurs en 1991 par rapport à 1990 s'explique par la disparition de deux transporteurs indépendants, Intair et City Express. En outre, les deux groupes fournissent des services concurrentiels pour 139 des 150 principales paires de villes canadiennes, lesquelles représentent environ 88 p. 100 de l'ensemble du trafic de passagers au Canada. Enfin, les transporteurs indépendants offrent des services concurrentiels sur 20 de ces liaisons, dont quatre ne sont desservies que par un seul des deux groupes. De toute évidence, on n'a pas seulement assisté à une augmentation générale du niveau de service depuis l'assouplissement de la réglementation économique en 1984, mais également à un accroissement du nombre d'options concurrentielles offertes aux voyageurs.

La concurrence dans le secteur du transport aérien ne se limite pas à une simple présence sur le marché. Elle comprend l'exploitation de toutes les possibilités, dont le tarif, les avantages pratiques, les primes-voyages, le confort et les installations, les privilèges spéciaux, etc., pour offrir un produit amélioré et différencié dans une variété de segments du marché. Dans l'actuel contexte réglementaire assoupli, l'attention est nettement centrée sur le consommateur. Les lignes aériennes offrent une vaste gamme de choix de voyages, réagissent promptement aux attentes des consommateurs et font preuve d'esprit d'initiative pour stimuler de nouvelles demandes lorsque l'occasion se présente.

Afin d'éviter d'être désavantagés, les groupes Air Canada et Canadi*n réagissent rapidement aux modifications de tarifs introduites par l'autre. Ils réagissent tout aussi rapidement aux rabais de leurs concurrents lorsque leur part du marché est en jeu, comme l'a démontré leur décision d'offrir les mêmes rabais qu'Intair dans le couloir Montréal-Ottawa-Toronto en 1989 et en 1990. Ces groupes proposaient des tarifs spéciaux sur leurs vols décollant approximativement au même moment que les envolées d'Intair. De plus, ils ont cherché à offrir les mêmes tarifs que ceux des fréteurs sur les vols intérieurs de ces derniers au cours des deux dernières années. Leurs filiales offrent une gamme semblable de tarifs réduits sur la plupart de leurs liaisons. L'augmentation de ces réductions tarifaires offertes, profitant à un grand nombre de passagers, témoigne de l'importance de la segmentation des tarifs comme outil de concurrence sur les marchés des services aériens.

La commodité des installations est un autre outil de concurrence appréciable. C'est ainsi que les passagers d'Air Canada ont pu bénéficier des installations moins congestionnées de l'aérogare n° 2 et plus modernes à l'aéroport international Pearson de Toronto. Canadi*n a réagi à cette situation en déployant, en février

1991, ses activités à partir de la nouvelle aérogare n° 3, à Toronto. Cette riposte a amené Air Canada à rénover ses propres installations.

Toujours pour la commodité, une autre tactique consiste à accroître la fréquence des vols sur les marchés concurrentiels pour offrir un plus grand choix aux voyageurs. Bien souvent, le transporteur concurrent ne tarde pas à emboîter le pas, mais la disponibilité des avions et les limites de capacité des aéroports peuvent restreindre l'éventail de tels moyens d'action. En outre, soucieux d'offrir à leur clientèle un service arborant leur propre marque pour le plus grand nombre possible de destinations, les deux groupes ont, depuis quatre ans, continué à étendre leur emprise régionale en se rattachant à de petits transporteurs affiliés locaux.

Les deux groupes offrent des primes-voyages alléchantes dans le cadre de leur programme pour voyageurs assidus, **Aeroplan** et **Canadian Plus**, notamment des vols gratuits, un service de cabine amélioré, des tarifs spéciaux pour la location de voitures et l'hébergement à l'hôtel, des rabais sur les achats et d'autres cadeaux. Au cours des trois dernières années, les enquêtes menées par l'Office auprès des membres de l'Association canadienne des professionnels de la vente, de l'Association des voyageurs de commerce du Nord-Ouest et des Maritimes et de l'Alliance canadienne des associations touristiques ont révélé que 79 p. 100 des personnes qui prennent régulièrement l'avion ont adhéré à un programme pour voyageurs assidus et, en général, aux deux programmes. Le fait que plus de 80 p. 100 des répondants aient déclaré que ces programmes constituent un facteur assez ou très important dans leur choix d'un transporteur fait clairement ressortir la grande influence que ces outils de concurrence peuvent avoir sur le choix des consommateurs.

Le confort et les installations constituent une autre catégorie d'outils de concurrence. Les deux groupes offrent leurs propres combinaisons, telles des installations et des services aux aérogares, le décor de la cabine, les dimensions et l'emplacement des fauteuils, les services de repas et de consommations, et d'autres éléments d'accueil. À cet égard, les normes de la concurrence sont relativement élevées comme en témoignent, notamment, les efforts déployés par Canadi*n pour maintenir la qualité qui a fait l'excellente réputation du service en vol de Wardair, la décision d'Air Canada d'ajouter une classe Affaires dans ses 35 DC-9 et l'apparition du nouveau service de la classe Affaires, souvent offert par les deux concurrents, sur de nombreuses liaisons des transporteurs affiliés.

Des tarifs de classe supérieure et des laisser-passer spéciaux sont offerts aux passagers qui tiennent à un certain prestige ou à des privilèges particuliers, comme la priorité à l'enregistrement, l'utilisation de centres d'affaires ou l'accès aux salons de dignitaires.

Les groupes d'Air Canada et de Canadi*n sont en concurrence dans toutes les régions du pays. La disparition des contraintes réglementaires pour plusieurs destinations dans le sud du Canada, là où la compétition existe, a favorisé de nombreuses innovations en matière de tarifs et de services en vue de différencier les nouveaux produits. Même si les réductions de tarifs constituent un moyen de stimuler le marché, elles peuvent être rapidement égalées par un concurrent. En améliorant leurs services, les lignes aériennes tentent de maintenir leur avantage sur leur concurrent le plus longtemps possible. Les mesures adoptées par les transporteurs au cours des quelques dernières années pour améliorer la qualité des services ont, de façon indéniable, bénéficié aux voyageurs canadiens.

Concurrence des fréteurs

Les fréteurs ont été une source véritable de concurrence sur plusieurs liaisons intérieures.

Bien que la société Wardair ait été absorbée par Canadi*n en 1989 et que certains fréteurs aient déposé leur bilan ces dernières années, le secteur d'affrètement sur le marché intérieur reste prospère et continue d'offrir, pendant toute l'année, des services concurrentiels sur plusieurs liaisons intérieures importantes dans le Sud. Ces programmes de vols affrétés ont brouillé la distinction entre les services réguliers et les services à la demande en offrant des tarifs bon marché aller simple et aller-retour, des dates de retour souples, des retours « ouverts », qui permettent à un voyageur de repartir d'une ville autre que celle où il a atterri, des tarifs réduits pour les enfants et les personnes âgées, et des réservations de dernière minute.

Pendant la période de pointe de l'été 1991, les fréteurs liaisons (Air Transat, Canada 3000, First Air et Nationair) dont les services sont offerts par plusieurs voyagistes se sont révélés tout à fait concurrentiels sur 14 liaisons intérieures, lesquelles représentent plus de 24 p. 100 du transport canadien de passagers. Ils étaient aussi les seuls à offrir un vol direct sur six autres itinéraires. En outre, six de ces paires de villes bénéficient maintenant, à longueur d'année, de services d'affrètement, Toronto - Vancouver étant desservis quotidiennement.

Les programmes de vols affrétés intérieurs influent sur le trafic et les tarifs des grands transporteurs.

Les activités des fréteurs ont une incidence sur le niveau de trafic des grands transporteurs. Pour 10 paires de villes comprenant Toronto, les fréteurs ont offert près de 8 p. 100 du nombre total de sièges mis à la disposition du public au cours du troisième trimestre de 1991 et environ 5 p. 100 pour l'ensemble de l'année. **Le nombre total de passagers transportés par vols affrétés en 1991 correspond au volume de trafic annuel du sixième plus grand marché intérieur de passagers.**

Ces programmes d'affrètement ont également une incidence sur les tarifs. En effet, **Air Canada et Canadi*n consentent de plus grands rabais sur les marchés où les fréteurs sont présents que sur ceux où ils sont absents.** Pendant le deuxième trimestre de 1991, plus de 72 p. 100 des passagers transportés par Air Canada et Canadi*n sur les liaisons où les fréteurs étaient présents ont bénéficié d'une forme quelconque de tarifs réduits. Ce pourcentage chute à 61 p. 100 pour les 25 paires de villes les plus importantes, où aucun vol affrété intérieur n'était offert. En outre, les passagers empruntant des itinéraires où il y a concurrence des fréteurs ont bénéficié d'un rabais moyen de 45 p. 100; les voyageurs ayant emprunté des vols entre les autres paires de villes parmi les 25 plus importantes ont bénéficié de rabais de 33 p. 100. Donc, une forme aussi minime soit-elle de concurrence peut avoir un impact important sur les tarifs.

Il ne fait aucun doute que, sur divers marchés canadiens, les programmes de vols affrétés intérieurs constitue un élément important de concurrence pour les transporteurs réguliers. Étant donné l'ampleur de leur présence et la nature même de leurs activités, le rôle des fréteurs sur le marché ne consiste pas simplement à offrir des vols bon marché. Leur rôle lors de l'évaluation du niveau et de l'importance de la concurrence dans le secteur du transport aérien au Canada ne peut être laissé pour compte.

Autres sources de concurrence

La récession a forcé les entreprises à examiner minutieusement leurs budgets de voyage.

La présente récession a entraîné une baisse des voyages en général et des voyages d'affaires en particulier. De nombreuses compagnies ont mis à pied des gestionnaires et d'autres cols blancs qui voyageaient dans l'exercice de leurs fonctions. En outre, de nombreuses entreprises réévaluent attentivement leur budget de voyages et s'efforcent de trouver d'autres façons de voyager, voire d'exploiter leurs activités.

En 1991, la clientèle de VIA Rail a augmenté de 5 p. 100 par rapport à 1990 et, dans le couloir Québec-Windsor, de 6 p. 100. VIA Rail dessert des paires de villes telles que Toronto-Montréal, Toronto-Ottawa, Ottawa-Montréal, Toronto-Windsor et Québec-Montréal, où l'on peut se déplacer par avion, par train ou autocar. VIA Rail a également amélioré son service dans le triangle Montréal-Ottawa-Toronto en ajoutant 22 départs hebdomadaires. Bien que le transport aérien ne soit pas le principal concurrent de VIA Rail, on peut s'attendre à ce que les améliorations qui seront apportées aux services ferroviaires de voyageurs auront une incidence sur la demande de services aériens pour des paires de villes situées à courte et moyenne distance, spécialement dans le couloir Québec-Windsor où l'on peut se prévaloir des deux modes de transport.

Des technologies de plus en plus abordables, telles que les télécopieurs, les téléconférences, les liaisons informatiques, etc., deviennent des moyens de communication fort populaires, surtout en période de restriction. Bien que la demande en voyages se rétablira certainement lorsque la conjoncture s'améliorera, la présente récession aura permis à beaucoup de gens d'affaires d'apprendre à se servir de ces nouvelles technologies et de trouver de nouvelles méthodes de travail diminuant leurs besoins en déplacement.

Contraintes internationales

De nombreuses contraintes internationales exercent une influence sur les décisions stratégiques des gestionnaires de lignes aériennes canadiennes.

Un certain nombre de forces influencent la structure du transport aérien international et, indirectement, le secteur du transport aérien au Canada. En raison des avantages dont peuvent bénéficier les grands transporteurs dans le domaine de la commercialisation, une certaine consolidation s'est produite dans ce secteur, non seulement en Amérique du Nord mais aussi dans le monde entier. Les transporteurs de vastes réseaux attirent les passagers du fait qu'ils peuvent offrir de nombreux vols vers de nombreuses destinations et adopter des mesures attrayantes de mise en marché tels les programmes pour voyageurs assidus. Les lignes aériennes ont donc formé des alliances avec d'autres transporteurs en vue d'étendre la portée de leur réseau et d'améliorer leur pouvoir de commercialisation. Dans certains cas, ces affiliations ont été consolidées par une participation au capital-actions. On peut aussi s'attendre à de nouvelles affiliations entre transporteurs.

La privatisation de transporteurs d'État s'est produite dans un certain nombre de pays, y compris au Canada. Face à des contraintes financières croissantes, les gouvernements subiront de plus en plus de pressions pour supprimer les subsides versés à leurs transporteurs nationaux. La concurrence dans le secteur international se fera de plus en plus forte à mesure que les États privatiseront leurs transporteurs nationaux.

Il existe également des forces qui intensifient la concurrence entre les diverses portes d'accès internationales à savoir, l'absence de concertation entre les pays dans l'assouplissement de la réglementation en matière de transport aérien international et l'apparition de nouveaux types d'avion permettant le survol d'anciennes portes

d'accès. Il faut s'attendre à ce qu'une telle concurrence augmente dans les années à venir. À mesure que les consommateurs deviendront plus exigeants et mieux renseignés sur les divers types de services aériens offerts, ils s'attendront à une plus vaste gamme de choix et dicteront, par leurs décisions en matière de voyage, leur préférence quant aux services et aux itinéraires.

S'exerçant sur la scène internationale, ces forces et d'autres obligent les gestionnaires des lignes aériennes à ne plus considérer uniquement les éléments intérieurs afin d'élaborer la planification stratégique à long terme de leur compagnie. Au Canada, les grands transporteurs sont également nos principaux transporteurs internationaux. Du fait que les activités intérieures doivent être liées aux activités transfrontalières et internationales, les changements se produisant dans l'un de ces trois marchés ont des répercussions sur les autres. Il est impossible d'évaluer la concurrence sur le marché intérieur sans tenir compte des deux autres principaux secteurs d'exploitation, ni de supposer que les changements intervenant dans l'un de ces trois marchés n'auront aucune incidence sur les deux autres. En outre, une politique gouvernementale axée sur la survie d'un secteur aérien concurrentiel au Canada et sur sa croissance pourrait également influencer le rendement des transporteurs canadiens sur les marchés transfrontalier et international.

Performance financière des transporteurs

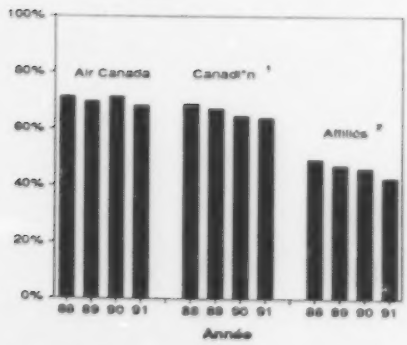
La gravité de la récession économique en cours, aggravée par la guerre du Golfe, a contribué à faire de 1991 la pire année pour les deux principales compagnies aériennes du Canada, puisqu'Air Canada et Canadi*n ont subit des pertes sans précédent.

Air Canada a déclaré une perte nette record de 218 millions de dollars en 1991.

Air Canada

En 1991, Air Canada a annoncé une perte nette de 218 millions de dollars, contre 74 millions de dollars en 1990. Ses états financiers consolidés comprennent maintenant les résultats financiers d'Air Nova, acquise le 1er janvier 1991. La perte d'exploitation de 200 millions de dollars comprend les coûts de 36 millions de dollars liés à la réduction d'effectifs et aux préretraites. Ses recettes d'exploitation ont baissé de 9,4 p. 100, atteignant 3 569 millions de dollars, principalement en raison d'une diminution de 9 p. 100 des recettes du transport de passagers et de 14 p. 100 des recettes du transport de marchandises, le tout attribuable aux pauvres conditions du marché et à sa décision d'abolir ses services sur certaines liaisons internationales. Les dépenses d'exploitation ont baissé de 4 p. 100 grâce, surtout, à des réductions de la masse salariale à la suite de compressions du personnel et à une baisse des dépenses de carburant. La diminution de 122 millions de dollars dans les dépenses en carburant a été rendue possible par un horaire réduit d'envolées, des prix plus bas pour le carburant et l'utilisation accrue d'avions consommant plus efficacement le carburant. Les frais d'amortissement ont augmenté avec l'ajout de 12 A320 à la flotte. Les A320 et trois B-747-400 ont également contribué à une forte augmentation de la dette à long terme et à une hausse de 54 millions de dollars des dépenses en intérêts sur cette dette. Parallèlement, les dépenses de location d'appareils se sont accrues de 20 millions de dollars, 75 p. 100 de cette somme provenant de l'ajout attribuable à Air Nova. Les pertes provenant de l'exploitation de la carte enRoute ont été de 7 millions de dollars, comparativement à 48 millions de dollars en 1990.

GRAPHIQUE 3.20
Vols réguliers et nolisés



1 Comprend Wardair en 1989
2 Trafic de passagers régulier seulement

Malgré une réduction de 14 p. 100 des sièges-kilomètres disponibles chez Air Canada, ses recettes par passager-kilomètre ont diminué davantage. Son coefficient de remplissage a baissé à 68,4 p. 100 en 1991 alors qu'il était de 71,4 p. 100 en 1990.

TABLEAU 3.8
Résultats financiers d'Air Canada (en millions de dollars)

	1988	1989	1990	1991
Recettes d'exploitation	3 404	3 650	3 939	3 569
Dépenses d'exploitation	3 290	3 531	3 889	3 733
Revenus d'exploitation (pertes)	108	103	(11)	(200)
Bénéfices nets (pertes)	89	149	(74)	(218)

PWA Corporation

PWA Corporation a déclaré une perte de 161,7 millions de dollars en 1991.

Société mère de Canadi*n, PWA Corporation a subi en 1991 une perte de 161,7 millions de dollars, comparativement à 14,9 millions de dollars en 1990. Les états financiers consolidés de PWA pour 1991 comprennent les résultats de Time Air, Ontario Express et Inter-Canadien à partir de la date de leur acquisition. Ses recettes d'exploitation ont augmenté de presque 5 p. 100. Cependant, si la contribution de Canadian Regional Airlines avait été exclue, les recettes d'exploitation auraient montré une baisse de 5,5 p. 100. Les dépenses d'exploitation ont augmenté de 7 p. 100 (l'exclusion de Canadian Regional Airlines aurait entraîné une baisse de 1,7 p. 100). Deux importantes augmentations des dépenses d'amortissement et de location de nouveaux avions achetés ou loués ont été rapportées. Ces nouvelles additions à la flotte ont fait grimper de 24 millions de dollars les dépenses en intérêts de la dette de la compagnie. En 1991, les pertes d'exploitation de PWA Corporation comportaient des dépenses de 22 millions de dollars pour la compression des effectifs.

Le coefficient de remplissage de Canadi*n a légèrement baissé, de 64,8 p. 100 en 1990 à 64 p. 100 en 1991.

TABLEAU 3.9
Résultats financiers de PWA Corporation (en millions de dollars)

	1988	1989	1990	1991
Recettes d'exploitation	2 284	2 649	2 746	2 872
Dépenses d'exploitation	2 206	2 659	2 757	2 962
Revenus d'exploitation (pertes)	78	(10)	(12)	(112)
Bénéfice net (pertes)	30	(56)	(15)	(162)

Affiliés régionaux

En tant que groupe, les sociétés affiliées ont également accusé des pertes en 1991.

Les résultats préliminaires révèlent qu'en tant que groupe, les transporteurs régionaux affiliés d'Air Canada et de Canadi*n ont connu les mêmes difficultés que leur société mère et ont enregistré une perte de plus de 30 millions de dollars, en comparaison d'un profit net de 4,2 millions de dollars en 1990. Le coefficient de remplissage des affiliés a diminué d'environ 3 p. 100 en 1991 pour atteindre 42,6 p. 100 en 1991.

TABLEAU 3.10
Résultats financiers des transporteurs d'apport d'Air Canada[1] et des partenaires de Canadi*n[2] (en millions de dollars)

	1988	1989	1990	1991
Recettes d'exploitation	467,8	639,7	764,6	841,9
Dépenses d'exploitation	429,6	584,2	704,3	793,9
Revenus d'exploitation (pertes)	38,2	55,5	60,3	48,0
Bénéfice net (pertes)	2,1	(2,0)	4,2	(30,6)

1 Comprend Air Nova, Air Alliance, Air Ontario, AirBC et NWT Air
2 Comprend Air Atlantic, Canadi*n Partner, Calm Air, Time Air et Inter-Canadien en 1991

Mesures fiscales ayant une incidence sur le transport aérien

Le 6 décembre 1991, le gouvernement fédéral a annoncé une série de mesures fiscales ayant une incidence sur le secteur du transport.

Le Programme de compensation des pertes permet aux lignes aériennes de demander une remise de la taxe d'accise de trois cents par litre pour le carburant acheté au cours des années civiles 1991 et 1992, à l'exclusion du carburant utilisé pour les vols internationaux. Les compagnies qui veulent se prévaloir de cette remise devront réduire leurs pertes fiscales à raison de 10 dollars pour chaque dollar remis. Cette mesure permettra au secteur du transport aérien de disposer de liquidités à court terme au prix de reports prospectifs plus modestes pour contrebalancer l'impôt sur le revenu en attendant que la conjoncture s'améliore. Ce remboursement sera avantageux pour les compagnies aériennes qui ont subi des pertes financières.

Afin de couvrir les dépenses des avions utilisés sur le marché intérieur, le gouvernement a également étendu l'exemption de retenue d'impôt sur les versements de location à des étrangers pour des avions utilisés sur les lignes internationales. S'appliquant aux versements des contrats de location à bail signés après 1990, cette mesure permettra aux lignes aériennes de tirer profit des coûts de financement moins élevés offerts sur les marchés de capitaux étrangers.

Le Nord et les régions éloignées

Dans le contexte des services aériens, le nord du Canada englobe le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest, ainsi que la partie septentrionale de la plupart des provinces (Graphique 3.21). Compte tenu de l'importance des services aériens pour les localités septentrionales ou isolées et de la précarité des réseaux aériens existants, une certaine réglementation a été maintenue dans la *Loi de 1987 sur les transports nationaux* pour cette zone désignée.

Structure du secteur dans le Nord

Licences

À la fin de 1991, 587 transporteurs étaient autorisés par l'Office à fournir un service de transport aérien commercial à l'intérieur, à destination ou en provenance de la zone désignée. Ces transporteurs détenaient 1 009 licences, dont 41 autorisaient leur détenteur à offrir un **service aérien régulier**.

Selon les statistiques les plus récentes sur les services à taux unitaires, les licences émises par l'Office autorisaient la prestation de **services aériens régulier** dans la zone désignée à un total de 232 points. À la fin de 1991, 146 d'entre eux, ou 63 p. 100, étaient desservis.

Air Canada et ses affiliés

Malgré des niveaux de trafic plus faibles, les réseaux de lignes aériennes du Nord n'ont pas été touchées et sont restées concurrentielles.

Au début de 1992, Air Canada a inauguré un service de vols aller-retour en semaine sur DC-9 entre Montréal et La Grande, au Québec. Il s'agit de la première destination intérieure qu'Air Canada ajoute à son réseau depuis 16 ans. Cette mesure place la société en concurrence directe avec Canadi*n et ses transporteurs affiliés.

C'est par l'intermédiaire de sa filiale, NWT Air, qu'Air Canada maintient sa présence dans le Nord. NWT Air s'est dotée de son propre réseau de transporteurs d'apport dans le Nord. En 1991, NWT Air a ajouté Air Tindi à son réseau, mais a perdu Delta Air Charter lorsque cette compagnie a aboli son service régulier entre Whitehorse et Yellowknife. Quoi qu'il en soit, en fin d'année, NWT Air partageait encore ses codes de vol avec cinq lignes aériennes offrant leurs services avec des avions plus petits, permettant ainsi à la compagnie d'étendre son réseau à de nombreux points qu'elle n'aurait pas été en mesure de desservir de manière rentable avec ses deux avions de transport mixte B-737. Pendant les mois d'été, un Hercule tout-cargo offre un service d'appoint.

AirBC s'est retirée de Whitehorse et de Fort St. John en raison d'un trop faible coefficient de remplissage. Air Alliance a continué de livrer directement concurrence à Air Atlantic et Air Shefferville sur les itinéraires de Wabush/ Labrador City, alors qu'Air Nova a maintenu ses services vers Goose Bay, St. Anthony et Blanc Sablon.

Canadi*n et ses affiliés

Canadian North, division de Canadi*n chargée des activités dans le Nord, a continué d'offrir des services de transport de passagers et de fret sur un vaste réseau septentrional avec huit B-737 de transport mixte. Malgré une baisse du trafic en 1991, Canadian North a annoncé une augmentation de la fréquence de ses vols entre Montréal et La Grande. Calm Air a ajouté une liaison entre Sanikiluaq, dans les Territoires du Nord-Ouest, et Churchill, au Manitoba, alors que Time Air, Air Atlantic et Canadian Frontier ont continué de desservir plusieurs points de la zone du Nord situés dans leur réseau respectif. Canadian Frontier est une filiale d'Ontario Express qui a cessé d'exploiter sous son propre nom le 31 décembre 1991 pour adopter l'égide de Canadi*n Partner. À titre de transporteur affilié, le retour d'Inter-Canadien en 1991 a permis à Canadi*n d'ajouter des vols vers plusieurs points du nord du Québec.

Indépendants

Au cours de l'année 1991, First Air et Air Inuit, appartenant à Makivik Corporation de Kuujjuaq, au Québec, ont commencé à se servir des codes de vol de First Air. Le partage de ces codes de vol a permis aux deux transporteurs de tirer profit de leurs réseaux complémentaires et de leur flotte comparable d'avions. Cette nouvelle entente étend le rayonnement de la marque de commerce First Air à toute la zone de la baie d'Hudson dans le nord du Québec et élargit son réseau important dans les Territoires du Nord-Ouest. Bien que First Air ait aboli son service par avion réacté entre Yellowknife et Iqaluit, il a ajouté de nouveaux avions à réaction sur les liaisons Ottawa-Montréal-Kuujjuaq-Iqaluit et Ottawa-Iqaluit-Nanisivik-Resolute-Yellowknife. Ces deux services livrent une concurrence directe avec Canadian North. First Air a également ajouté de nouveaux services par avion turbo-propulsé entre Yellowknife, Holman Island et Coppermine ainsi qu'entre Iqaluit, Coral Harbour et Rankin Inlet. Le service offert par la compagnie entre Goose Bay et Ottawa a été supprimé au début de 1992. À la fin de l'année, le groupe de transporteurs de Makivik avait une flotte de 34 aéronefs et desservait 43 points, dont 39 dans le nord du Canada.

En plus d'offrir de nouveaux services de vols réguliers et affrétés dans le sud de la Saskatchewan, Norcanair a également instauré un service d'avions à turbo-propulseurs entre Saskatoon et Prince Albert, La Ronge, Fond du Lac et Uranium City, dans le nord de la Saskatchewan. Air Manitoba a continué d'assurer des services de transport régulier et affrétés de passagers et des services marchandises sur BAe-748, en concurrence avec Calm Air, dans le nord du Manitoba et dans les Territoires du Nord-Ouest.

Comme dans le Sud, des réseaux concurrentiels se sont créés dans les zones nordiques, offrant aux consommateurs un choix plus vaste de services.

Au nombre des autres transporteurs indépendants qui ont ajouté des services réguliers dans le Nord en 1991, il y a Air Satellite, Air Tindi, Air West, Alkan Air, Athabasca Airways, Bearskin Lake Air Service, Buffalo Airways, Central Mountain Air, Keystone Air, Labrador Airways, Norontair et Prairie Flying Service.

Depuis la réforme de la réglementation économique dans le secteur du transport aérien, les services aériens offerts dans le nord du Canada et dans les régions éloignées ont évolué de la même façon que dans le Sud. Les réseaux de Canadien North, NWT Air et First Air se livrent maintenant concurrence, surtout dans les principaux couloirs de l'axe sud-nord. Comme dans le Sud, les transporteurs régionaux affiliés retiennent les services de leurs propres transporteurs d'apport. L'affiliation des transporteurs locaux a permis aux filiales régionales d'offrir les services efficaces d'une « grande marque », lesquels ne pourraient être assurés de façon rentable par leurs propres avions réactés ou à turbo-propulseurs de plus

GRAPHIQUE 3.21 : Services aériens dans le nord et les régions éloignées

Transporteurs assurant des services réguliers dans le Nord
1991

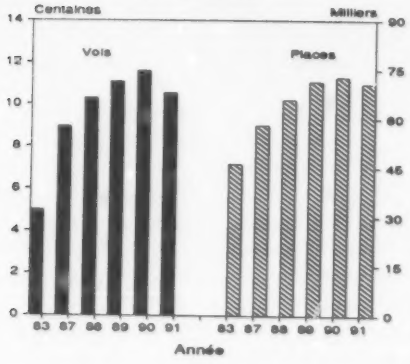
Transporteur	Réseau du nord	Flotte
Groupe d'Air Canada		
AirBC	3 destinations dans nord de l'Alb. et C.-B.	5 réactés, 30 non réactés
Air Alliance	4 destinations dans nord du Qué. et T.-N.	15 non réactés
Air Nova	3 destinations dans nord du Qué. et T.-N.	5 réactés, 9 non réactés
NWT Air	5 destinations dans T.N.-O.	2 réactés, 1 non réacté
Aklak	6 destinations dans T.N.-O.	13 non réactés
Air Tindi	3 destinations dans T.N.-O.	7 non réactés
Buffalo Airways	3 destinations dans T.N.-O.	4 non réactés
Northwestern Air Lease	6 destinations dans nord de l'Alb., Sask. et T.N.-O.	6 non réactés
Simpson Air	3 destinations dans T.N.-O.	7 non réactés
Canadi*n		
Air Atlantic	3 destinations dans nord des T.-N.	3 réactés, 13 non réactés
Calm Air	20 destinations dans nord du Man. et T.N.-O.	8 non réactés
Canadian North	18 destinations dans nord du Man., Alb., Qué., T.N.-O. et Yukon	8 réactés
Inter-Canadien	14 destinations dans nord du Qué. et T-N.	12 non réactés
Ontario Express	5 destinations dans nord de l'Ontario	26 non réactés
Time Air	12 destinations dans nord de la C.-B., Alb., Sask. et Yukon	7 réactés, 29 non réactés
Indépendants		
Air Inuit	17 destinations dans nord du Qué. et T.N.-O.	9 non réactés
First Air	22 destinations dans nord du Qué., T.N. et T.N.-O.	4 réactés, 21 non réactés
Air Manitoba	9 destinations dans nord du Man. et Ontario	19 non réactés

grande taille. Les collectivités éloignées et celles du Nord ont également bénéficié d'un accès accru aux réseaux des compagnies nationales, d'un plus grand choix de services et d'options, de même que d'un meilleur éventail de tarifs de base et de tarifs réduits.

Activités du secteur dans le Nord

Service

GRAPHIQUE 3.22
Vols et places hebdomadaires sur service régulier, Nord et régions éloignées (3e trimestre)



Une étude de divers indicateurs de service retenus en 1991 pour 60 paires de villes du Nord[1] (c.-à.-d. des liaisons en provenance, à destination ou à l'intérieur des régions du Nord) a révélé que le nombre total d'envolées offertes a diminué de 9 p. 100 par rapport à 1990. Toutefois, ce nombre était encore de 18 p. 100 supérieur au niveau de 1987 et dépassait de 111 p. 100 celui de 1983. Alors que le nombre de sièges offerts a baissé de 3 p. 100 au cours de la même période en 1990, le nombre de sièges offerts hebdomadairement par les lignes aériennes sur les liaisons de l'échantillon était de 22 p. 100 supérieur à celui de 1987, et de 54 p. 100 plus élevé qu'en 1983.

Quant aux types d'avion utilisés, les envolées offertes du moyen d'avions à réaction ont diminué de 2 p. 100 en 1991 et les envolées par avion non réacté, de 14 p. 100. Toutefois, le nombre d'avions à réaction desservant le Nord était de 15 p. 100 supérieur à celui de 1987 et de 12 p. 100 de plus qu'en 1983. Parallèlement, les envolées par avion non réacté en 1991 étaient de 20 p. 100 supérieures à celles de 1987 et dépassaient de 630 p. 100 celles de 1983. En grande partie, la forte augmentation des envolées par avion non réacté est attribuable à la croissance observée dans le Nord chez les transporteurs régionaux et locaux de taille plus modeste.

En dépit d'une baisse généralisée des services pour l'ensemble de l'échantillon du Nord, plusieurs paires de villes ont bénéficié de niveau accru de service, notamment Cambridge Bay-Yellowknife, Winnipeg-Gillam, Rankin Inlet-Winnipeg et Iqaluit-Montréal. Air Canada a également ajouté de nouveaux services dans le Nord en instaurant son service par avion réacté entre Montréal et La Grande, en concurrence directe avec celui de Canadian North.

Au cours de l'année, l'Office a de nouveau consulté les parties intéressées dans les collectivités du Nord et les régions éloignées. Les personnes consultées ont exprimé l'opinion que les collectivités du Nord et les régions éloignées étaient reliées à des réseaux aériens concurrenciels locaux, régionaux et nationaux, et que l'offre de tarifs réduits était fort répandue.

Plus de 60 p. 100 des personnes ayant répondu à l'enquête de l'Office sur les services aériens dans le Nord ont déclaré que le niveau général des services aériens est demeuré inchangé par rapport à 1990. Parmi celles qui ont noté un changement, la majorité estimait que le nombre de transporteurs (vols réguliers et affrétés) desservant leur collectivité ou leur région avait augmenté en 1991.

Les deux tiers des participants ont également estimé que la qualité globale des services de passagers dans le Nord était la même qu'en 1990. Parmi ceux qui ont signalé un changement dans ces services, une faible majorité avait l'impression qu'il y avait eu une légère détérioration, principalement en ce qui concerne la ponctualité, l'annulation des vols, les horaires des vols de correspondance et la

[1] Une liste de ces liaisons figure à l'annexe C.1.

manutention des bagages. Le quart des participants a aussi indiqué qu'en 1991, des membres de leur collectivité ou de leur district avaient négocié des contrats confidentiels de transport de passagers ou de fret. Leur nombre est de 13 p. 100 plus élevé qu'en 1990.

Fret

Les services de fret aérien sont essentiels pour les collectivités septentrionales et éloignées. De fait, classés selon le volume de fret manutentionné à partir des services réguliers, 12 des 30 principaux aéroports canadiens sont situés dans le Nord, soit Yellowknife, Goose Bay, Iqaluit, Norman Wells, Kuujjuaq, Resolute, Whitehorse, Inuvik, Nanisivik, Kuujjuarapik, Cambridge Bay et La Grande.

Les huit avions réactés de transport mixte B-737 de Canadian North, les deux B-737 de NWT Air et les quatre avions turbo-propulsés de transport mixte B-727 d'Air Inuit et de First Air représentent une capacité de transport de fret considérable permettant de répondre à la demande des expéditeurs du Nord et d'offrir un accès bien intégré aux réseaux du Sud et internationaux. En outre, entre 1988 et 1991, plusieurs transporteurs indépendants plus petits, dont Ptarmigan Airways et Air Manitoba, ont ajouté à leur capacité et à leurs options d'expédition pour le fret aérien.

Plus de la moitié des participants à l'enquête de l'Office sur les services aériens dans le Nord ont estimé que les services de fret sont demeurés les mêmes que ceux offerts en 1990. Parmi ceux qui ont noté un changement, la majorité était d'avis que les services de fret s'étaient détériorés, notamment quant à la capacité disponible, la fiabilité et les services de correspondance. Les participants se sont également plaints auprès des représentants de l'Office de la qualité des services de transport de fret dans les régions de l'Île de Baffin et de l'Île Belcher, dans les Territoires du Nord-Ouest. Plus de 60 p. 100 des participants ont déclaré que les taux de transport de fret avaient augmenté en 1991.

Tarifs

L'étude d'un échantillon de 36 liaisons[1] dans la zone désignée du Nord ou avec des correspondance à destinations septentrionales a fait ressortir que les tarifs aériens en vigueur dans le Nord avaient, en 1991, subi les mêmes augmentations que ceux observés pour les services du Sud. Pendant l'année 1991, le tarif moyen de la classe Économie a augmenté d'environ 9 p. 100, avec des augmentations similaires mais plus irrégulières quant aux tarifs réduits. Ces données ont été confirmées par l'enquête de l'Office sur les services aériens du Nord. Plus de trois quarts des répondants ont déclaré que les tarifs aériens dans le Nord avaient augmenté en 1991. Toutefois, comme dans le sud du Canada, la plus grande partie de cette augmentation est attribuable aux hausses de tarif annoncées vers la fin de 1990.

Au cours de l'année, des tarifs aériens réduits ont été offerts pour des vols en provenance, à l'intérieur et à destination du Nord, les transporteurs cherchant à stimuler la demande dans leur réseau respectif pour contrer la récession persistante. Il y a eu, en moyenne, neuf tarifs réduits par liaison en 1991, tout comme en 1990. Pour ce qui est du niveau des réductions, 43 p. 100 des tarifs réduits les plus bas offerts pour l'ensemble de l'échantillon comportaient un rabais de 63 à 65 p. 100 par rapport au tarif régulier de la classe Économie. Une autre tranche de 34 p. 100 des tarifs réduits a fait l'objet d'un rabais de 53 à 56 p. 100 par rapport au tarif de la classe Économie. Ces tarifs réduits étaient offerts par des transporteurs appartenant

[1] Une liste de ces liaisons figure à l'annexe C.1.

aux groupes Canadi*n et Air Canada, par First Air et par plusieurs autres transporteurs indépendants desservant le Nord. Ces tarifs concurrentiels ont été observés sur 30 des 36 liaisons échantillonnées du Nord. La plupart des réductions ont été offertes sur les liaisons à destination et en provenance de Yellowknife, Iqaluit et Rankin Inlet. En 1991, plus de 41 p. 100 des passagers ont voyagé à partir de tarifs réduits sur les liaisons du Nord, contre 49 p. 100 en 1990.

Les tarifs de la classe Affaires ont continué d'être offerts sur 14 des 36 liaisons étudiées, si bien que le Nord disposait, pour ce qui est des prix et de la qualité du service, de choix similaires à ceux des marchés du Sud.

Perspective du Nord sur la réglementation du transport aérien

Dans le cadre de son enquête de 1991 sur les services aériens dans le Nord, l'Office a posé des questions précises sur la réglementation des services aériens dans le nord du Canada. Près de 70 p. 100 des participants n'avaient aucune opinion sur l'efficacité du test d'entrée sur le marché reposant sur « la preuve inversée ». Parmi ceux qui ont donné leur opinion, seulement 12 p. 100 étaient d'avis que cette mesure avait été efficace tandis que 20 p. 100 émettaient un avis contraire. Alors que la moitié des participants n'avait pas d'opinion sur le maintien de ce test, 40 p. 100 ont déclaré qu'il faudrait le garder.

En ce qui a trait au service en provenance, à l'intérieur ou à destination des régions du Nord et éloignées, l'Office est habilité à entendre des plaintes sur les augmentations ou les niveaux excessifs de tarif pour le transport de passagers et peut ordonner la réduction des tarifs en vigueur. Plus de la moitié des participants n'avaient pas d'opinion sur l'efficacité de la réglementation des tarifs dans ces régions. Parmi ceux qui ont donné leur opinion, près des deux tiers ont estimé que cette réglementation n'était pas efficace. Toutefois, près des trois quart des participants ont précisé qu'il fallait une forme quelconque de réglementation des tarifs de transport aérien pour le Nord et les régions éloignées du Canada.

LES SERVICES FERROVIAIRES

Faits saillants de 1991

Structure

CP Rail et CN ont annoncé l'intégration de leurs filiales américaines avec leurs services canadiens de mise en marché et d'exploitations. Ces nouveaux organismes sont connus sous les raisons sociales « Réseau CP Rail » et « CN Amérique du Nord ».

Activités

CN a conclu des ententes stratégiques de mise en marché avec de grandes compagnies ferroviaires américaines telles que Union Pacific, Burlington Northern et Norfolk Southern. CP Rail s'est associé à la compagnie Norfolk Southern pour offrir le premier service « RoadRailer » au Canada.

Performance

Pour la deuxième année de suite, une forte reprise au niveau des expéditions de blé a compensé la diminution enregistrée dans le transport d'autres marchandises et causée par une conjoncture défavorable.

D'après des données préliminaires, les revenus d'exploitation de CN ont augmenté de 100 millions de dollars tandis que ceux de CP Rail, en grande partie à cause des indemnités de cessation d'emploi et des frais de restructuration, ont diminué de 200 millions de dollars.

Développements

CP Rail a commencé des travaux d'élévation de la hauteur libre de ses tunnels dans les montagnes Rocheuses afin de permettre l'exploitation de trains à deux niveaux.

CN a annoncé la construction, au coût de 155 millions de dollars, d'un tunnel reliant Sarnia et Port Huron sous la rivière St. Clair. Le tunnel éliminera 12 heures du trajet entre Chicago et Toronto, un trajet intermodal très achalandé.

Structure de l'industrie et activités

Structure

Les deux grandes compagnies ferroviaires pour le transport des marchandises au Canada, CN et CP Rail, détiennent plus de 90 p. 100 des recettes tirées de ce type de transport, la part de CN étant d'environ un tiers plus élevée que celle de CP Rail. Le reste des recettes va aux compagnies ferroviaires qui se retrouvent dans une des trois catégories suivantes : les compagnies régionales, les lignes en territoire canadien appartenant à des compagnies américaines et les compagnies d'acheminement au terminal ou de connexion.

CN et CP Rail créent des organisations distinctes pour voir à l'ensemble de leurs activités nord-américaines.

CN et CP Rail ont continué en 1991 à restructurer leurs entreprises à la lumière de la tendance grandissante vers la « continentalisation ». Dans cette veine, chacune a créé une organisation de mise en marché et d'exploitations englobant la totalité de leurs activités nord-américaines, et formé des alliances avec des compagnies de chemin de fer américaines.

En 1991, CP Rail a finalisé l'achat de Delaware & Hudson Railway (D&H), après avoir consolidé ses droits d'exploitation sur d'autres compagnies ferroviaires américaines, afin de s'assurer l'accès aux ports importants de New York et de Philadelphie. Cette transaction a fait suite à la décision de CP Rail en 1990 de ne pas se départir de ses intérêts dans la Soo Line. Plutôt, CP Rail a acheté les parts restantes qu'il ne contrôlait pas (46 p. 100) pour devenir propriétaire à part entière de la compagnie de chemin de fer américaine. Ces transactions ont fermement implanté CP Rail dans les marchés ferroviaires du Midwest et du Nord-Est américains. Peu après la conclusion de l'achat de D&H, CP Rail a annoncé une restructuration de ses activités afin d'intégrer ses deux compagnies de chemin de fer américaines dans le cadre de ses activités canadiennes pour former Réseau CP Rail. De même, en décembre 1991, CN a annoncé la création de CN Amérique du Nord, formé de CN et de ses trois filiales ferroviaires américaines : Grand Trunk Western Railroad, Duluth, Winnipeg and Pacific Railway et Central Vermont Railway.

Afin d'accroître leur présence aux États-Unis, les deux grandes compagnies ferroviaires ont forgé des alliances avec certaines des principales compagnies de chemins de fer américaines. CN a conclu des ententes indépendantes avec Union Pacific, Burlington Northern et Norfolk Southern destinées à ravir au transport routier des expéditions transfrontalières de fret par une mise en marché vigoureuse de la capacité disponible sur les wagons revenant du sud de la frontière. CP Rail et Norfolk Southern ont combiné leurs efforts pour offrir le premier service direct RoadRailer à destination et en provenance du Canada. CP Rail utilise les trains RoadRailer entre Détroit et Toronto, via le tunnel de Windsor. De plus, CP Rail a conclu dans un accord de marché avec Southern Pacific.

Les compagnies ferroviaires régionales sont principalement des transporteurs axées sur l'exploitation des ressources et dépendent de la santé financière de leurs principaux clients. Par exemple, Algoma Central Railway a éprouvé des difficultés financières en 1991 suite à l'incertitude entourant toujours l'avenir de son plus gros client, Algoma Steel Corporation. Dofasco, société mère de la compagnie sidérurgique, a considéré la possibilité de fermer sa mine de Wawa en Ontario. Cela aurait pu amener la fin d'Algoma Central, qui tire 60 p. 100 de ses recettes de fret des activités reliées au minerai de fer d'Algoma Steel. Cependant, un remaniement

de la compagnie sidérurgique, impliquant le gouvernement de l'Ontario, les employés d'Algoma Steel et diverses banques, a récemment été annoncé. Même si cela se traduisait par l'obligation de négocier des taux de fret ferroviaires réduits, il s'agit quand même d'une bonne nouvelle pour Algoma Central. Plus tôt dans l'année, Algoma Central, pour la deuxième année consécutive, avait reçu une subvention de cinq millions de dollars du gouvernement de l'Ontario.

La Commission des transports du nord de l'Ontario (CTNO) a souffert d'une situation semblable à celle d'Algoma Central. La fermeture de deux mines du nord de l'Ontario en 1990 a entraîné une perte de plus de 12 millions de dollars de revenus de fret. La CTNO a réagi en lançant un programme de restructuration prévoyant une réduction du personnel par attrition et retraite anticipée.

Le graphique 4.1 illustre les deux compagnies ferroviaires régionales sus-mentionnées, de même que BC Rail, Central Western Railway et le Chemin de fer QNS&L. Ces cinq compagnies sont responsables de la majorité du trafic des transporteurs ferroviaires de classe II au Canada.

Certaines compagnies ferroviaires régionales sont en difficulté financière à cause de problèmes dans le secteur de ressources qu'elles desservent.

D'une grande importance au niveau des changements structurels au réseau ferroviaire canadien est la décision de la Cour suprême du Canada à l'égard de Central Western en décembre 1990. La décision de la Cour a soustrait Central Western à toute obligation à l'égard de la convention collective en vigueur avant l'acquisition de la subdivision Stettler achetée de CN en 1986. Ce dénouement devrait donner une plus grande flexibilité aux compagnies ferroviaires sur courte distance d'exploiter au moyen d'une structure de coûts plus concurrentielle. En même temps, il peut offrir de plus grandes perspectives de rationalisation aux grandes compagnies ferroviaires en rendant l'acquisition d'embranchements plus intéressante pour les exploitants de courtes lignes.

Les cessions de ligne sont un fait nouveau depuis l'adoption de la *LTN 1987*. Depuis 1988, l'Office a approuvé neuf cessions de lignes ferroviaires pour un total de près de 700 kilomètres de voie ferrée. Trois des neuf cessions de ligne comptaient pour plus de 80 p. 100 de la totalité du kilométrage de cession de voies. Ces trois cessions ont eu lieu après la décision en décembre 1990 de la Cour suprême du Canada. Central Western a plus que doublé son réseau de voies suite à l'approbation de l'Office, en janvier 1991, de son achat de CP Rail de plus de 210 kilomètres de voie en Alberta. La CTNO a reçu l'approbation de l'Office en février 1991 pour l'achat de 250 kilomètres de voie appartenant à CN dans le nord de l'Ontario. CN a aussi vendu plus de 110 kilomètres de voie dans le sud de l'Ontario à Goderich-Exeter Railway Company en août 1991. Le graphique 4.2 illustre ces trois cessions de ligne en relation avec une portion du réseau ferroviaire des transporteurs de classe I. Une ligne de CN de 400 kilomètres (Truro-Sydney) en Nouvelle-Écosse, actuellement à vendre, est également représentée.

De nombreuses autres cessions de ligne ont été effectuées depuis 1988. Bien que peu importantes en termes de longueur de voie, elles le sont d'un point de vue stratégique. Par exemple, CN a cédé 25 kilomètres de voie à Conrail. Cela a donné à Conrail accès à la région industrielle de Montréal et à son port. Le port de Montréal est un des plus achalandés au Canada, surtout pour le trafic de conteneurs. Deux autres cessions importantes de ligne, tant au point de vue de la distance que de l'emplacement, ont concerné Réseau CP Rail au sud de la frontière. Soo Line de CP Rail a récemment cédé plus de 500 kilomètres de voie dans le cadre de la rationalisation de ses activités, tandis qu'en mars 1992, Réseau CP Rail a commencé à négocier avec Conrail pour l'obtention de 340 kilomètres de voie entre Buffalo et Binghamton, dans l'État de New York.

GRAPHIQUE 4.1 :
Principaux transporteurs ferroviaires canadiens de classe II

Légende	Compagnie ferroviaire	Endroit	Kilomètres	Marchandises principales transportées
.....	BC Rail	C.-B.	2 220	Charbon, produits forestiers
———	Central Western	Alberta	380	Blé
———	Algoma Central	Ontario	660	Minerai de fer
═══	O.N.R.	Ontario	1 270	Minerai de fer
═══	QNS&L	Québec et Labrador	1 400	Minerai de fer

GRAPHIQUE 4.2 :
Principales cessions de lignes ferroviaires au Canada

Légende	Cédées par	Cédées à	Endroit	Kilomètres
═══	CP	Central Western	Alberta	210
═══	CN	Ontario Northland	Nord de l'Ontario	250
═══	CN	Goderich-Exeter	Sud de l'Ontario	110
═══	CN	Cession proposée	Nouvelle-Écosse	400

------ Parties du réseau des transporteurs ferroviaires de classe I les rattachant aux lignes cédées.

En plus des cessions de ligne, des exploitants de courtes lignes sont aussi créés dans des structures d'activité différentes au Canada. Southern Rail Cooperative circule aussi bien sur la route que sur la voie ferrée à l'aide d'une unité motorisée qui se trouve être ni plus ni moins qu'un tracteur hybride de camion modifié avec des roues rétractables. Cette compagnie ferroviaire exploite deux embranchements abandonnés en Saskatchewan depuis 1990.

Activités

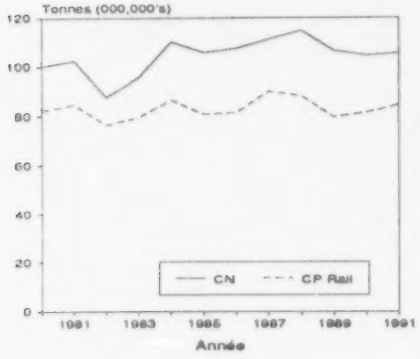
Autant CN que CP Rail continuent d'investir beaucoup dans le transport intermodal.

L'alliance de CP Rail et de Norfolk Southern est un exemple de l'essor continu des services intermodaux. CN et CP Rail ont récemment investi beaucoup dans leur infrastructure intermodale, et l'année 1991 n'a pas été une exception. Les deux compagnies de chemin de fer ont inauguré des installations de terminaux intermodaux plus vastes en 1991. CN a placé une commande additionnelle pour des wagons à deux niveaux (« five-paks ») et a complété un projet d'élévation de la hauteur libre afin de permettre les services de wagons à deux niveaux d'une extrémité du pays à l'autre. De plus, CN a récemment annoncé un investissement de 155 millions de dollars dans un tunnel ferroviaire sous la rivière St. Clair dans le but de relier Sarnia, en Ontario, et Port Huron, au Michigan. Ce tunnel, devant être terminé pour 1994, bénéficiera principalement aux services intermodaux, en enlevant 12 heures au temps de transit des marchandises qui traversent actuellement la rivière St. Clair en chaland ou sont transportées par un plus petit tunnel ne pouvant accommoder l'équipement à hauteur élevé et plus moderne. Plus d'un million de conteneurs par année sont acheminés par cette route. De plus, le tunnel sera utile à l'industrie de l'automobile car les wagons à trois niveaux sont nécessaires au transport efficace des véhicules. En 1991, CP Rail a annoncé un projet de 15 millions de dollars, d'une durée de deux ans, dans le but d'élever la hauteur libre de ses tunnels traversant les montagnes Rocheuses. Avec ces nouvelles hauteurs libres, CP Rail sera en mesure d'exploiter des services de train à wagons à deux niveaux de la côte ouest au Canada central.

Dans la même veine, M.O.Q. Rail Inc. est en train de développer une technologie s'apparentant au service de RoadRailer offert par Norfolk Southern et CP Rail. En décembre 1991, CN et M.O.Q. Rail Inc. ont convenu de tester cette nouvelle technologie.

Un autre changement opérationnel dans la manière dont les compagnies de chemin de fer acheminent leur trafic de marchandises commence à émerger dans des relations de travail. Tels leurs homologues américains, CN et CP Rail ont négocié avec succès la réduction de la taille des équipes de travailleurs pour certaines de leurs activités ferroviaires. Burlington Northern a été la première compagnie de chemin de fer américaine à conclure une telle entente, qui a réduit le nombre de membres d'équipe de trois à deux sur les deux tiers de ses lignes au sud. Norfolk Southern et Conrail ont suivi avec des ententes similaires avec la United Transportation Union (UTU). Au Canada, CN et UTU ont signé une entente en 1991 dans le but de réduire la taille des équipes de trois à deux sur les trains directs de marchandises vers l'Ontario et le Québec. De plus, en janvier 1992, une autre entente visant à réduire les effectifs a été conclue entre CN et UTU concernant les trajets touchant le transfert de marchandises et des cours de triage dans l'Ouest canadien. CP Rail a également réussi à réduire ses équipes rattachées au service RoadRailer.

GRAPHIQUE 4.3
Volume total des marchandises transportées



Le trafic de CN et de CP Rail a augmenté de 2,7 p. 100 en 1991 par rapport à l'année précédente.

Trafic

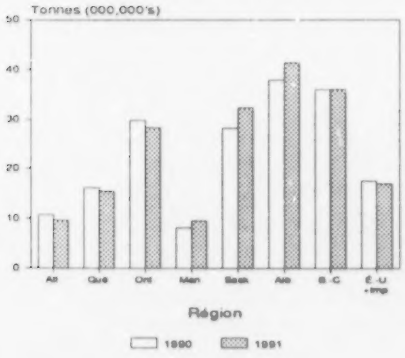
Les compagnies canadiennes de chemin de fer de classes I et II ont transporté plus de 250 millions de tonnes de marchandises en 1991. La majorité de ce trafic, soit 65 p. 100, a trait au transport de 10 groupes de marchandises. En fait, plus de la moitié du volume total de trafic en 1991 a été attribuable à cinq groupes de marchandises, qui, par ordre d'importance, étaient : le charbon; le minerai et les concentrés de fer; le blé; la potasse; l'orge, l'avoine et les autres grains. Sauf pour le charbon, le volume transporté des quatres autres principales marchandises a augmenté en 1991 par rapport à 1990. La majeure partie du trafic ferroviaire est manutentionnée par les transporteurs de classe I.

Transporteurs ferroviaires de classe I

Depuis 1980, le trafic de CN et de CP Rail suit une évolution semblable. Comme le montre le graphique 4.3, le CN a transporté annuellement entre 20 et 30 p. 100 plus de trafic que CP Rail au cours de cette période. En 1991, le trafic combiné des deux transporteurs ferroviaires a augmenté de 2,7 p. 100. Le tonnage de CN a augmenté de moins de 1 p. 100 tandis que le volume de trafic ferroviaire transporté par CP Rail augmentait de 3,9 p. 100. Comme pour 1990, la croissance du trafic des deux transporteurs est, avant tout, attribuable au volume accru des expéditions de grain.

L'évolution historique des flux régionaux de trafic des deux transporteurs est présentée au tableau 4.1. Le tableau 4.2, pour sa part, fait référence aux revenus générés par le trafic régional. Les volumes de trafic en provenance et à destination de diverses régions pour les principaux groupes de marchandises sont présentés au tableau 4.3 de façon à permettre une comparaison en coupe entre le trafic de 1980 et celui de 1991. Des graphiques illustrent le changement annuel du trafic provenant de chacune des régions depuis 1984. Ces tableaux se trouvent à la fin de la présente section.

GRAPHIQUE 4.4
Trafic de CN et CP Rail, par région d'origine

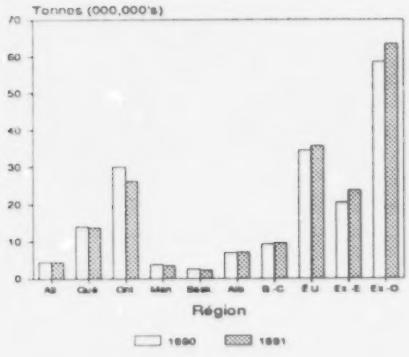


En 1991, le trafic en provenance des régions situées à l'ouest de l'Ontario a augmenté, alors que celui en provenance des États-Unis et des régions situées à l'est du Manitoba a diminué (graphique 4.4). Les deux compagnies ferroviaires ont profité de la reprise soutenue des expéditions de grain en provenance de l'Alberta, de la Saskatchewan et du Manitoba. Cependant, le trafic provenant de l'Ontario, du Québec et du Canada atlantique a chuté en 1991 par rapport à l'année précédente à cause de la récession.

Si l'on compare l'évolution du trafic de chaque transporteur dans chacune des régions, on constate qu'en 1991, CN a profité de plus de 60 p. 100 de l'augmentation du trafic en provenance des trois provinces des Prairies et supporté presque entièrement la baisse du trafic en provenance de l'Ontario. Il a aussi enregistré une réduction d'à peu près un million de tonnes de son trafic provenant tant du Québec que des provinces de l'Atlantique. CP Rail a profité des 40 p. 100 restants de la hausse enregistrée dans le trafic issu des Prairies alors que son trafic en provenance des autres régions a peu changé par rapport à 1990.

Depuis 1988, le trafic régional assuré par les transporteurs de classe I a fait l'objet de plusieurs variations importantes, surtout attribuables au transport du grain. En 1989, le trafic en provenance de la Saskatchewan a chuté de plus de 8 millions de tonnes, contre une baisse de 2,9 millions en Alberta et de 2 millions au Manitoba. Cette diminution en 1989 du trafic des Prairies a touché également CN et CP Rail.

GRAPHIQUE 4.5
Trafic de CN et CP Rail,
par région de destination



Le trafic ferroviaire destiné à l'Ontario a diminué substantiellement en 1990 et 1991 à cause de la récession.

En revanche, les expéditions de grain ont connu des hausses importantes en Saskatchewan en 1990 et en 1991, au Manitoba en 1990 et en Alberta en 1991. Ces augmentations n'ont pas profité également aux deux compagnies ferroviaires. En 1990, CP Rail a bénéficié des deux tiers de la croissance des expéditions de grain de la Saskatchewan. En 1991, c'est CN qui a profité d'environ 60 p. 100 de celle des expéditions de grain de cette province et de 70 p. 100 de celle des expéditions de grain de l'Alberta. En 1990, l'Ontario a connu une baisse de son trafic ferroviaire d'origine de quatre millions de tonnes, la deuxième en importance en terme de perte de trafic au cours de la période. En fait, le trafic en provenance de l'Ontario a diminué de plus de six millions de tonnes depuis 1988. Soixante dix pour cent de cette baisse dans le trafic ontarien d'origine a été enregistrée par CN.

Lorsque le trafic ferroviaire est étudié en terme de destination, on constate en 1991 une croissance substantielle des exportations tant de l'Est que de l'Ouest, comme le montre le graphique 4.5. CP Rail a bénéficié de plus de 80 p. 100 de la croissance des exportations de l'Est, et CN, des deux tiers de l'augmentation de celles de l'Ouest. Cependant, 50 p. 100 de ces augmentations ont été contrebalancées par des réductions dans le trafic destiné à l'Ontario. La baisse du trafic vers l'Ontario a frappé les deux transporteurs, CN étant néanmoins légèrement plus touché.

En 1989, les exportations de l'Est et de l'Ouest ont enregistré une baisse substantielle d'environ 12 millions de tonnes, à cause surtout de la diminution des exportations de grain. Les compagnies ferroviaires ont supporté, à parts relativement égales, cette baisse des exportations totales en 1989. La part de la diminution de CN a été légèrement supérieure dans le cas des exportations de l'Ouest alors que CP Rail a souffert d'une plus grande partie de la chute de celles de l'Est. Le trafic lié aux exportations a toutefois rebondi en 1990 et en 1991. Les exportations de l'Ouest ont augmenté de 8,5 millions de tonnes par rapport à leur niveau de 1989, et celles de l'Est ont grimpé de 3,3 millions en 1991. Avec ces augmentations, les exportations ont ainsi représenté 46 p. 100 du trafic total des deux compagnies en 1991. Le trafic à destination des États-Unis a aussi augmenté d'environ 2 millions de tonnes en 1991.

Suite à la récession, le trafic de l'Ontario a chuté de 4,9 millions de tonnes en 1990 et 3,8 millions de tonnes en 1991. En fait, le trafic vers l'Ontario a connu une diminution de 10,4 millions de tonnes depuis 1988. CN a subi la majeure partie de cette baisse depuis 1988 dans le trafic destiné à l'Ontario, perdant approximativement deux millions de tonnes de trafic de plus que CP Rail. En terme de destinations, le trafic lié aux exportations de CP Rail a atteint 50 p. 100 du trafic total du transporteur en 1991, une hausse par rapport aux 47 p. 100 en 1990. En ce qui a trait au CN, son trafic lié aux exportations représentait 42 p. 100 de son trafic de 1991, une hausse par rapport aux 39 p. 100 en 1990.

Les caractéristiques du trafic en 1991 ont aussi été étudiées en fonction de son origine et de sa destination. Le tout a permis de constater les changements d'un million de tonnes de marchandises et plus dans les flux de trafic. Les provinces des Prairies ont vu leur trafic augmenter de près de 9 millions de tonnes, grâce surtout à l'augmentation considérable des exportations de grain, qui se sont partagées également entre les exportations de l'Est et de l'Ouest. Les paires origine-destination suivantes ont connu une augmentation de trafic et elles sont classées selon l'importance de cette augmentation : Saskatchewan-exportation de l'Est, Alberta-exportation de l'Ouest, Manitoba-exportation de l'Est, Saskatchewan-exportation de l'Ouest. Ces augmentations ont profité essentiellement à CN, CP Rail n'ayant bénéficié que de l'évolution du trafic provenant de la Saskatchewan et exporté à partir de points dans l'Ouest.

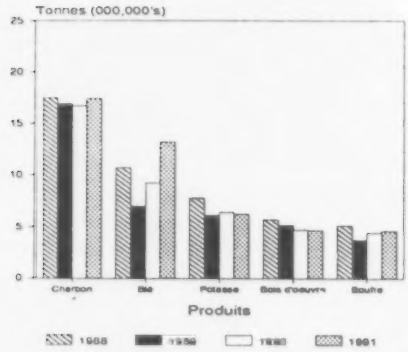
Deux autres paires origine-destination ont enregistré une baisse de trafic importante en 1991, soit : le trafic assuré en Ontario et celui en provenance du Canada Atlantique destiné à l'exportation à partir de points dans l'Est. Pour ces deux flux, le trafic ferroviaire a diminué d'au moins un million de tonnes par rapport à l'année précédente. CN a supporté, en majeure partie, le fléchissement du trafic assuré en Ontario.

Le charbon, le blé, la potasse, le bois d'œuvre et le soufre représentent plus de 50 p. 100 du trafic ferroviaire total des transporteurs de classe I.

Le transport de marchandises en vrac telles que le charbon, la potasse, le bois d'œuvre, le soufre, la pâte à papier, les copeaux de bois, le gypse et le papier journal a augmenté au fil des ans, au point où il représente près de la moitié du trafic ferroviaire total, si l'on exclut les expéditions de grain régies par des dispositions législatives particulières. La majeure partie de ce trafic de marchandises en vrac est destinée aux marchés d'outre-mer et des États-Unis. Les graphiques 4.6 et 4.7 montrent, pour CN et CP Rail respectivement, l'évolution du transport de certaines marchandises importantes entre 1988 et 1991.

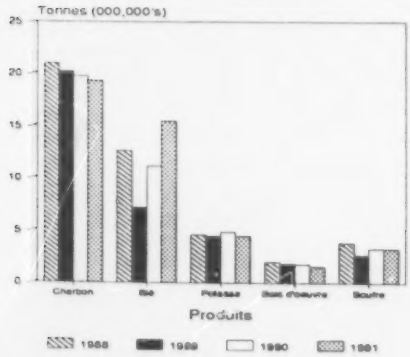
- Le **charbon** est demeuré le produit avec le plus fort volume de trafic, tant pour CN que pour CP Rail, car il a représenté 19 p. 100 de tout le trafic en 1991. CN a transporté 4 p. 100 de plus de ce produit en 1991 alors que CP Rail a subi une baisse de plus de 2 p. 100.
- Le transport du **blé** a augmenté de 41 p. 100 en 1991, année record pour le volume de blé transporté par les deux transporteurs. De l'augmentation du trafic de blé en 1991, CP Rail en a transporté 4,3 millions de tonnes et CN, les 4 autres millions de tonnes.
- Les expéditions de **potasse** ont diminué de 5 p. 100 en 1991. CP Rail a transporté 8 p. 100 moins de potasse tandis que CN enregistrait une baisse du trafic de ce produit de 2 p. 100 seulement. Le volume de potasse destiné aux marchés nord-américains a chuté en 1991 à cause des conditions météorologiques et de la situation économique.
- Les expéditions de **bois d'œuvre** ont encore diminué en 1991, ce qui s'explique principalement par la faiblesse persistante du secteur nord-américain du bâtiment et, dans une moindre mesure, par l'appréciation du dollar canadien. Le trafic de bois d'œuvre a baissé de 4 p. 100 dans l'ensemble, et c'est CP Rail qui a été le plus durement touché.
- Le transport de **soufre** a augmenté de 2 p. 100 en 1991, CN ayant transporté davantage de ce produit à destination des États-Unis.

GRAPHIQUE 4.6
Marchandises transportées par CN, par groupe de produits

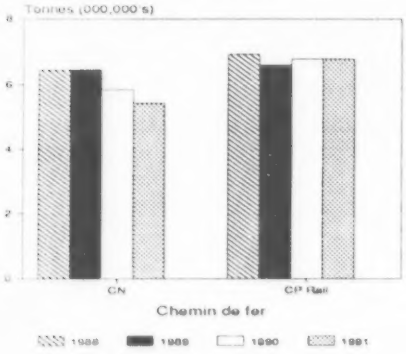


Sur les cinq autres marchandises dont le volume transporté a dépassé 5 millions de tonnes en 1991, le gypse a connu la baisse la plus forte avec une diminution d'un million de tonnes enregistrée dans les exportations de l'Est. Les expéditions de papier journal et de copeaux de bois ont diminué de 200 000 tonnes en 1991. La baisse des premières s'est produite au niveau du trafic destiné aux États-Unis par suite d'une réduction de la demande et des nouvelles politiques américaines de recyclage. Les expéditions de papier journal à destination de ce pays ont aussi diminué en 1989 et en 1990, leur baisse s'élevant au total à plus d'un demi-million de tonnes. En 1991, la réduction du transport de copeaux de bois s'est produite dans les expéditions destinées au Québec. Ce trafic a diminué de 1,4 million de tonnes depuis 1988, au niveau des expéditions destinées à la Colombie-Britannique q'au Québec.

GRAPHIQUE 4.7
Marchandises transportées par CP Rail, par groupe de produits

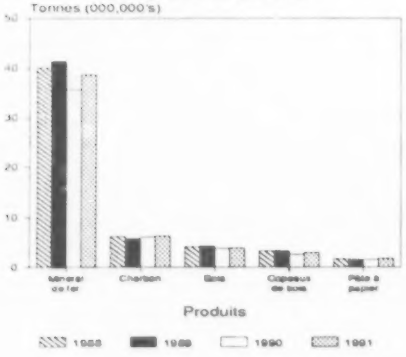


GRAPHIQUE 4.8
Trafic intermodal de CN et de CP Rail



Le volume de trafic des transporteurs ferroviaires de classe II représente environ un quart du trafic ferroviaire total du Canada.

GRAPHIQUE 4.9
Marchandises transportées par les chemins de fer de classe II par groupe de produits



Le transport de pierre à chaux a baissé de plus de 700 000 tonnes en 1991, et les trois quarts de cette réduction se sont produits dans les expéditions destinées à l'Ontario. Depuis 1988, les expéditions de ce produit ont chuté de 1,7 million de tonnes. Le trafic de minerai et de concentrés de fer à destination de l'Ontario a diminué de 600 000 tonnes en 1991. Les expéditions de ces marchandises sont tombées de 2,2 millions de tonnes en 1989 à moins de 20 000 tonnes en 1991.

De nombreuses marchandises sont acheminées par les services intermodaux des compagnies ferroviaires. Ce genre de trafic produit donc une part importante du volume de transport et des recettes de CN et de CP Rail. En terme de volume, il vient au troisième rang pour ces compagnies. Celles-ci ont fait de gros investissements ces dernières années pour moderniser leurs services intermodaux. En 1991, ce type de trafic a néanmoins diminué de 3,4 p. 100, et CN a supporté cette baisse, qui résulte d'une réduction du transport de conteneurs sur wagon plat. Le graphique 4.8 illustre l'évolution du trafic intermodal de chaque compagnie sur quatre ans. En ce qui concerne les régions d'origine, les États-Unis ont entraîné la plus forte augmentation du trafic intermodal en 1991, suivis de la Colombie-Britannique et des ports de l'Est (pour les importations). Quant aux destinations, ce trafic a vraiment connu une baisse appréciable au niveau des exportations des ports de l'Est en 1991.

Transporteurs ferroviaires de classe II

Les compagnies de chemin de fer de classe II participent pour moins de 10 p. 100 au total des recettes découlant du transport de marchandises des compagnies ferroviaires, mais participent à environ le quart du trafic ferroviaire total provenant du Canada. Comme les expéditions qu'elles transportent sont en général sur des trajets de plus courte distance, elles réalisent moins de recettes par tonne de marchandises transportée que les transporteurs de classe I.

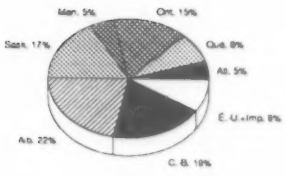
En 1991, le trafic total des compagnies de chemins de fer de classe II a augmenté de 1,7 million de tonnes, récupérant ainsi à peu près le tiers de la perte enregistrée en 1990. Comme dans le cas des compagnies de chemin de fer de classe I, il se compose en majeure partie de quelques marchandises à forte densité de trafic. Le minerai et les concentrés de fer, qui est deuxième, le trafic du charbon étant plus important, par l'ensemble des compagnies de chemin de fer au Canada représentent plus de la moitié du volume total transporté par les compagnies de chemin de fer de classe II en 1991. Le graphique 4.9 montre les volumes de marchandises transportés par les transporteurs de classe II de 1988 à 1991. Il illustre bien l'importance que le transport de minerai et de concentrés de fer revêt pour ces compagnies de chemin de fer, ainsi que l'évolution du trafic de charbon, de bois d'œuvre, de copeaux de bois et de pâte à papier. Ces cinq marchandises constituent 73 p. 100 du volume de marchandises transporté en 1991 par les compagnies de classe II. Après une baisse de 12 p. 100 en 1990, le volume transporté de chacune de ces marchandises a augmenté en 1991.

TABLEAU 4.1

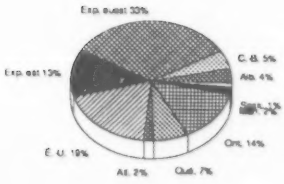
TRAFIC FERROVIAIRE - APERÇU RÉGIONAL ET HISTORIQUE

Les données sur le volume et la nature du trafic expédié en provenance ou à destination de chacune des régions du Canada par les deux principales compagnies ferroviaires, CN et CP Rail, sont présentées au tableau suivant. Le tableau fait ressortir l'évolution des caractéristiques du trafic et des parts du marché au cours de la période 1980-1991.

Expéditions par région en 1991 (Tonnes)



Livraisons par région en 1991 (Tonnes)



VOLUME DE TRAFIC (en millions de tonnes)								
	1980	1982	1984	1986	1988	1989	1990	1991
Volume de trafic	181,5	163,2	195,1	182,9	200,4	183,5	184,4	189,3
MARCHANDISES EXPÉDIÉES (% par région)								
Atlantique	5	5	5	6	6	6	6	5
Québec	10	9	9	9	8	9	9	8
Ontario	25	20	20	20	17	18	16	15
Manitoba	5	5	5	5	4	3	4	5
Saskatchewan	16	17	16	13	16	13	15	17
Alberta	19	21	19	19	20	21	21	22
Colombie-Britannique	13	15	18	19	19	20	19	19
Importations : ports de l'Est	1	1	1	1	1	1	1	1
Importations : ports de l'Ouest	1	1	1	1	1	1	1	1
Importations : États-Unis	5	6	6	6	6	7	7	7
MARCHANDISES LIVRÉES (% par région)								
Atlantique	3	3	3	3	2	2	2	2
Québec	9	8	8	8	8	8	8	7
Ontario	19	17	20	20	18	19	16	14
Manitoba	3	2	2	2	2	2	2	2
Saskatchewan	2	1	1	1	1	1	1	1
Alberta	6	5	4	4	3	4	4	4
Colombie-Britannique	8	7	8	6	6	5	5	5
Exportations : ports de l'Est	14	17	14	12	12	10	11	13
Exportations : ports de l'Ouest	19	22	24	28	31	30	32	33
Exportations : États-Unis	17	17	16	16	17	18	19	19

TABLEAU 4.1 (suite)

En 1980, les deux compagnies ferroviaires ont transporté en tout 181,5 millions de tonnes de marchandises, la part du CN étant de 55 p. 100. En 1991, le volume de trafic atteignait 189,3 millions de tonnes, CN s'accaparant de 56 p. 100 de ce trafic.

Le trafic a augmenté de seulement 4,3 p. 100 de 1980 à 1991. Cependant, les caractéristiques de ce trafic ont passablement changé. Des gains importants ont été enregistrés dans le trafic en provenance de la Colombie-Britannique, de l'Alberta ainsi que dans les importations d'origine américaine, mais cette croissance s'est accompagnée d'un déclin du trafic provenant de l'Ontario et du Québec. Une croissance de 81 p. 100 dans les exportations de l'Ouest a quelque peu compensé pour le déclin de 25 p. 100 du trafic vers l'Ontario.

En comparant 1991 à 1980,...

...la part de marché de CN a augmenté dans la région de l'Atlantique, au Québec, en Alberta et en Colombie-Britannique, ainsi que pour le trafic provenant des États-Unis,

...et

...la part de marché de CP Rail a augmenté en Ontario, au Manitoba, en Saskatchewan et pour les importations de l'Est et de l'Ouest.

PART DE MARCHÉ DE CN ET DE CP RAIL PAR RÉGION D'ORIGINE DES MARCHANDISES

(en millions de tonnes)

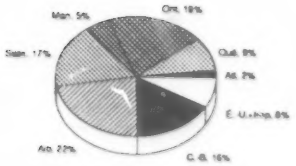
	1980	1982	1984	1986	1988	1989	1990	1991
Atlantique	**10,0**	**8,2**	**10,1**	**10,9**	**11,3**	**11,0**	**10,7**	**9,6**
CN	77 %	78 %	79 %	81 %	83 %	82 %	84 %	83 %
CP Rail	23 %	22 %	21 %	19 %	17 %	18 %	16 %	17 %
Québec	**17,6**	**15,2**	**17,1**	**16,6**	**16,8**	**15,7**	**16,2**	**15,4**
CN	71 %	73 %	74 %	75 %	77 %	78 %	80 %	78 %
CP Rail	29 %	27 %	26 %	25 %	23 %	22 %	20 %	22 %
Ontario	**44,8**	**32,2**	**38,4**	**36,0**	**34,3**	**33,6**	**29,7**	**28,2**
CN	58 %	59 %	54 %	56 %	56 %	58 %	55 %	53 %
CP Rail	42 %	41 %	46 %	44 %	44 %	42 %	45 %	47 %
Manitoba	**9,4**	**8,4**	**9,0**	**9,9**	**8,4**	**6,4**	**8,2**	**9,5**
CN	60 %	54 %	54 %	53 %	55 %	56 %	54 %	53 %
CP Rail	40 %	46 %	46 %	47 %	45 %	44 %	46 %	47 %
Sask.	**29,5**	**28,1**	**32,2**	**23,6**	**32,6**	**24,4**	**28,2**	**32,3**
CN	54 %	46 %	50 %	52 %	50 %	50 %	48 %	49 %
CP Rail	46 %	54 %	50 %	48 %	50 %	50 %	52 %	51 %
Alberta	**33,9**	**33,8**	**36,6**	**34,0**	**40,8**	**37,9**	**37,9**	**41,4**
CN	60 %	58 %	65 %	66 %	65 %	67 %	66 %	66 %
CP Rail	40 %	42 %	35 %	34 %	35 %	33 %	34 %	34 %
C.-B.	**24,2**	**24,4**	**35,8**	**35,6**	**38,5**	**36,9**	**36,0**	**36,0**
CN	31 %	31 %	40 %	44 %	39 %	37 %	38 %	38 %
CP Rail	69 %	69 %	60 %	56 %	61 %	63 %	62 %	62 %
Importations								
Ports de l'Est	**1,7**	**1,8**	**2,8**	**2,7**	**2,8**	**2,6**	**2,3**	**2,0**
CN	69 %	49 %	61 %	47 %	52 %	56 %	55 %	52 %
CP Rail	31 %	51 %	39 %	53 %	48 %	44 %	45 %	48 %
Ports de l'Ouest	**1,2**	**1,0**	**1,4**	**1,8**	**2,4**	**2,4**	**2,2**	**2,2**
CN	83 %	78 %	84 %	58 %	54 %	57 %	52 %	45 %
CP Rail	17 %	22 %	16 %	42 %	46 %	43 %	48 %	55 %
É.-U.	**8,9**	**9,9**	**11,2**	**11,5**	**12,1**	**12,1**	**13,0**	**12,8**
CN	20 %	46 %	49 %	44 %	52 %	53 %	52 %	49 %
CP Rail	80 %	54 %	51 %	56 %	48 %	47 %	48 %	51 %

TABLEAU 4.2

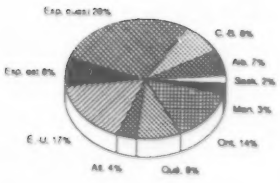
REVENUS TOTAUX D'EXPLOITATION - APERÇU RÉGIONAL ET HISTORIQUE

Les données sur les revenus d'exploitations de CN et CP Rail sont présentées au tableau suivant. Les revenus sont répartis par région selon la provenance et la destination du trafic.

Expéditions par région
en 1991
(Recettes)



Livraisons par région
en 1991
(Recettes)



RECETTES D'EXPLOITATION TOTALES (en millions de dollars)						
	1984	1986	1988	1989	1990	1991
Recettes totales	5 604	5 771	6 124	5 595	5 639	5 688
RECETTES D'EXPLOITATION PAR RÉGION D'ORIGINE (% par région)						
Atlantique	3	3	3	2	2	2
Québec	10	10	10	10	10	9
Ontario	21	21	20	21	20	19
Manitoba	4	5	4	4	5	5
Saskatchewan	15	15	16	13	16	17
Alberta	20	19	20	21	20	22
Colombie-Britannique	19	19	18	18	17	16
Importations : ports de l'Est	2	2	2	2	2	1
Importations : ports de l'Ouest	1	2	3	3	3	3
Importations : États-Unis	5	5	5	5	5	4
RECETTES D'EXPLOITATION PAR RÉGION DE DESTINATION (% par région)						
Atlantique	5	5	4	4	4	4
Québec	10	11	10	10	9	9
Ontario	17	17	17	18	15	14
Manitoba	4	4	3	3	3	3
Saskatchewan	2	2	2	2	2	2
Alberta	7	7	7	7	7	7
Colombie-Britannique	9	8	8	9	8	8
Exportations : Ports de l'Est	9	9	7	6	7	8
Exportations : Ports de l'Ouest	20	22	25	24	27	28
Exportations : États-Unis	17	15	16	17	17	17

TABLEAU 4.2 (suite)

En 1984, l'exploitation des services de transport de marchandises des deux transporteurs ont généré un total de 5,6 milliards de dollars de revenus, CN s'accaparant de 58 p. 100 de ces revenus. En 1991, les revenus totaux atteignaient 5,7 milliards de dollars, la part de CN étant toujours de 58 p. 100. Les revenus totaux ont augmenté de 1,5 p. 100 entre 1984 et 1991. La Saskatchewan et l'Alberta ont été responsables des hausses substantielles de revenus au cours de cette période. Les baisses d'importance de revenus ont été observées en Colombie-Britannique et en Ontario.

En comparant 1991 à 1984,...

... la part de CN des revenus a augmenté dans la région de l'Atlantique, au Québec, en Saskatchewan, en Alberta et pour les importations de l'Est,

...et

... la part de CP Rail des revenus a augmenté en Ontario, au Manitoba, en Colombie-Britannique, pour les importations de l'Ouest et pour le trafic avec les États-Unis.

PART DES RECETTES D'EXPLOITATION DE CN ET DE CP RAIL PAR RÉGION D'ORIGINE

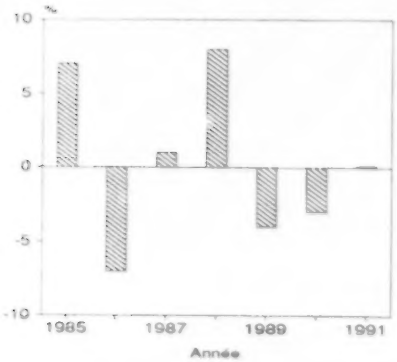
(en millions de dollars)

	1984	1986	1988	1989	1990	1991
Atlantique	**145**	**160**	**170**	**137**	**140**	**134**
CN	86 %	88 %	93 %	92 %	89 %	91 %
CP Rail	14 %	12 %	7 %	8 %	11 %	9 %
Québec	**545**	**556**	**592**	**582**	**575**	**535**
CN	70 %	71 %	71 %	71 %	73 %	73 %
CP Rail	30 %	29 %	29 %	29 %	27 %	27 %
Ontario	**1 189**	**1 219**	**1 208**	**1 185**	**1 114**	**1 097**
CN	57 %	57 %	57 %	58 %	57 %	56 %
CP Rail	43 %	43 %	43 %	42 %	43 %	44 %
Manitoba	**234**	**287**	**249**	**209**	**257**	**289**
CN	58 %	57 %	59 %	58 %	55 %	55 %
CP Rail	42 %	43 %	41 %	42 %	45 %	45 %
Saskatchewan	**846**	**851**	**975**	**742**	**905**	**994**
CN	52 %	52 %	54 %	53 %	48 %	53 %
CP Rail	48 %	48 %	46 %	47 %	52 %	47 %
Alberta	**1 118**	**1 088**	**1 247**	**1 152**	**1 156**	**1 203**
CN	65 %	66 %	65 %	67 %	65 %	66 %
CP Rail	35 %	34 %	35 %	33 %	35 %	34 %
Colombie-Britannique	**1 051**	**1 082**	**1 097**	**1 022**	**954**	**926**
CN	47 %	48 %	47 %	46 %	44 %	46 %
CP Rail	53 %	52 %	53 %	54 %	56 %	54 %
Importations						
Ports de l'Est	**97**	**96**	**102**	**103**	**100**	**79**
CN	71 %	67 %	74 %	76 %	77 %	73 %
CP Rail	29 %	33 %	26 %	24 %	23 %	27 %
Ports de l'Ouest	**82**	**140**	**163**	**152**	**154**	**153**
CN	61 %	47 %	39 %	40 %	35 %	31 %
CP Rail	39 %	53 %	61 %	60 %	65 %	69 %
États-Unis	**273**	**266**	**291**	**278**	**275**	**251**
CN	51 %	45 %	52 %	52 %	49 %	49 %
CP Rail	49 %	55 %	48 %	48 %	51 %	51 %

TABLEAU 4.3

MOUVEMENTS DE TRAFIC PAR RÉGION

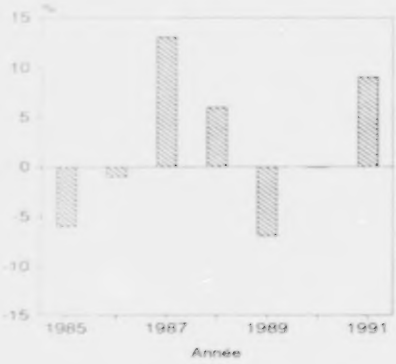
Marchandises provenant de la C.-B.
Pourcentage de variation annuelle



MOUVEMENTS DE TRAFIC PAR RÉGION	
COLOMBIE-BRITANNIQUE	
Marchandises expédiées (en tonnes) - Parts des principaux produits	
1980 - 24,2 millions de tonnes • charbon, 39 %; 93 % exporté par les ports de la côte ouest • bois d'oeuvre, 14 %; 66 % vers les É.-U. • copeaux de bois, 15 %; surtout à l'intérieur de la C.-B. (86 %)	**1991 - 36,0 millions de tonnes** • charbon, 68 %; 94 % exporté par les ports de la côte ouest • bois d'oeuvre, 11 %; 74 % vers les É.-U. • copeaux de bois, 7 %; surtout à l'intérieur de la C.-B. (82 %)
Tendances 1980-1991 • augmentation de 49 % pour l'ensemble du trafic • augmentation de 156 % pour le charbon • augmentation de 17 % pour le bois d'oeuvre • diminution de 34 % pour les copeaux de bois	**Tendances 1988-1991** • diminution de 7 % pour l'ensemble du trafic • maintien pour le charbon • diminution de 20 % pour le bois d'oeuvre • diminution de 25 % pour les copeaux de bois
Marchandises livrées (en tonnes) - Parts des principaux produits	
1980 - 13,7 millions de tonnes • copeaux de bois, 23 % • bases inorganiques, 3 % (ammoniac anhydre et soude caustique)	**1991 - 9,5 millions de tonnes** • copeaux de bois, 21 % • bases inorganiques, 8 % (ammoniac anhydre et soude caustique)
Marchandises expédiées (recettes) - Principaux produits	
1984 - 1 051 millions de dollars • charbon • bois d'oeuvre • pâte à papier • copeaux de bois	**1991 - 926 millions de dollars** • charbon • bois d'oeuvre • pâte à papier • copeaux de bois
Tendance 1984-1991 • diminution de 12 % pour l'ensemble des recettes	**Tendance 1988-1991** • diminution de 16 % pour l'ensemble des recettes

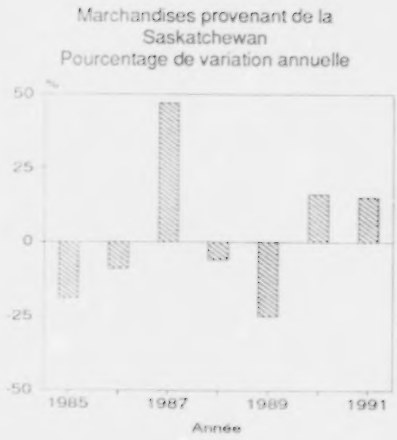
TABLEAU 4.3 (suite)

Marchandises provenant de l'Alberta
Pourcentage de variation annuelle



MOUVEMENTS DE TRAFIC PAR RÉGION	
ALBERTA	
Marchandises expédiées (en tonnes) - Parts des principaux produits	
1980 - 33,9 millions de tonnes • charbon, 21%; 63% exporté par les ports de la côte ouest et 23% expédié vers l'Ontario • blé, 12%; 89% exporté surtout par les ports de la côte ouest • soufre, 22%; 70% exporté outre-mer	**1991 - 41,4 millions de tonnes** • charbon, 23%; 83% exporté par les ports de la côte ouest et 17% expédié vers l'Ontario • blé, 15%; 94% exporté surtout par les ports de la côte ouest • soufre, 14%; 77% exporté outre-mer
Tendances 1980-1991 • augmentation de 22% pour l'ensemble du trafic • augmentation de 33% pour le charbon • augmentation de 49% pour le blé • diminution de 21% pour le soufre	**Tendances 1988-1991** • augmentation de 1% pour l'ensemble du trafic • augmentation de 6% pour le charbon • augmentation de 11% pour le blé • diminution de 18% pour le soufre
Marchandises livrées (en tonnes) - Parts des principaux produits	
1980 - 10,2 millions de tonnes • phosphate minéral, 16% • pierre à chaux broyée, 8%	**1991 - 7,0 millions de tonnes** • phosphate minéral, 12% • pierre à chaux broyée, 8%
Marchandises expédiées (recettes) - Principaux produits	
1984 - 1 118 millions de dollars • soufre • charbon • blé • orge • bases inorganiques	**1991 - 1 230 millions de dollars** • charbon • blé • soufre • pâte à papier • orge
Tendance 1984-1991 • augmentation de 10% pour l'ensemble des recettes	**Tendance 1988-1991** • diminution de 1% pour l'ensemble des recettes

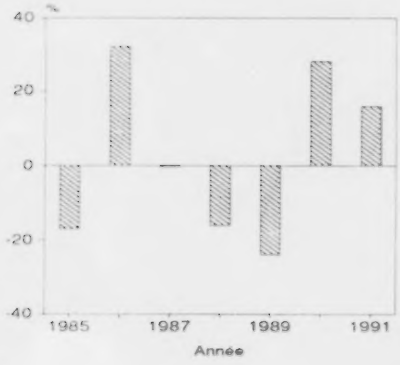
TABLEAU 4.3 (suite)



MOUVEMENTS DE TRAFIC PAR RÉGION	
SASKATCHEWAN	
Marchandises expédiées (en tonnes) - Parts des principaux produits	
1980 - 29,5 millions de tonnes • blé, 44%; 25% exporté par les ports de la côte ouest et 75% exporté par les ports de l'Est du Canada • potasse, 37%; 33% exporté par les ports de la côte ouest et 56% exporté aux É.-U. • charbon, 2%; expédié surtout vers le Manitoba	**1991 - 32,3 millions de tonnes** • blé 48%; 48% exporté par les ports de la côte ouest; 52% exporté par les ports de l'Est du Canada • potasse 28%; 38% exporté par les ports de la côte ouest et 43% exporté aux É.-U. • charbon 4%; expédié surtout vers l'Ontario
Tendances 1980-1991 • augmentation de 10% pour l'ensemble du trafic • augmentation de 20% pour le blé • diminution de 18% pour la potasse • augmentation de 140% pour le charbon	**Tendances 1988-1991** • diminution de 1% pour l'ensemble du trafic expédié • augmentation de 18% pour le blé • diminution de 16% pour la potasse • diminution de 60% pour le charbon
Marchandises livrées (en tonnes) - Parts des principaux produits	
1980 - 2,8 millions de tonnes • fer et acier, 5%	**1991 - 2,2 millions de tonnes** • fer et acier, 21%
Marchandises expédiées (recettes) - Principaux produits	
1984 - 845 millions de dollars • blé • potasse • orge • charbon • graine de colza	**1991 - 994 millions de dollars** • blé • potasse • orge • graine de colza • charbon
Tendance 1984-1991 • augmentation de 18% pour l'ensemble des recettes	**Tendance 1988-1991** • augmentation de 2% pour l'ensemble des recettes

TABLEAU 4.3 (suite)

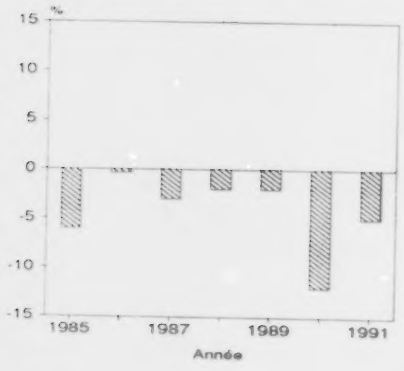
Marchandises provenant du Manitoba
Pourcentage de variation annuelle



MOUVEMENTS DE TRAFIC PAR RÉGION	
MANITOBA	
Marchandises expédiées (en tonnes) - Parts des principaux produits	
1980 - 9,4 millions de tonnes • blé, 28%; 96% exporté surtout par les ports de l'Est du Canada • orge, 6%; 78% exporté surtout par les ports de l'Est du Canada • graine de colza, 3%; 54% exporté par les ports de la côte est; 46%, exporté par les ports de la côte ouest	**1991 - 9,5 millions de tonnes** • blé, 54%; 95% exporté surtout par les ports de l'Est du Canada • orge, 8%; 84% exporté surtout par les ports de l'Ouest du Canada • graine de colza, 5%; 52% exporté par les ports de la côte est; 48% exporté par les ports de la côte ouest
Tendances 1980-1991 • augmentation de 1% pour l'ensemble du trafic • augmentation de 92% pour le blé • augmentation de 36% pour l'orge • augmentation de 40% pour la graine de colza	**Tendances 1988-1991** • augmentation de 14% pour l'ensemble du trafic • augmentation de 54% pour le blé • augmentation de 59% pour l'orge • augmentation de 35% pour la graine de colza
Marchandises livrées (en tonnes) - Parts des principaux produits	
1980 - 5,5 millions de tonnes • charbon, 8%	**1991 - 3,5 millions de tonnes** • charbon, 10%
Marchandises expédiées (recettes) - Principaux produits	
1984 - 234 millions de dollars • blé • orge • graine de colza	**1991 - 289 millions de dollars** • blé • orge • graine de colza
Tendance 1984-1991 • augmentation de 23% pour l'ensemble des recettes	**Tendance 1988-1991** • augmentation de 16% pour l'ensemble des recettes

TABLEAU 4.3 (suite)

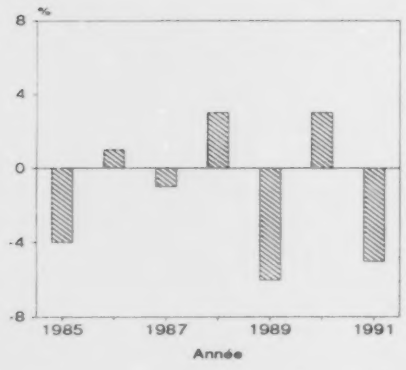
Marchandises provenant de l'Ontario
Pourcentage de variation annuelle



MOUVEMENTS DE TRAFIC PAR RÉGION	
ONTARIO	
Marchandises expédiées (en tonnes) - Parts des principaux produits	
1980 - 44,8 millions de tonnes • vaste gamme de produits livrés de plus de 500 000 tonnes chacun • minerais de nickel et de cuivre, 12% • pâte à papier, 3% • gaz raffinés et traités, 2% • 78% des marchandises expédiées vers des destinations canadiennes avec 64% du total vers des destinations ontariennes • un autre 15% du trafic exporté par rail vers les É.-U.	**1991 - 28,2 millions de tonnes** • vaste gamme de produits livrés de plus de 500 000 tonnes chacun • minerais de nickel et de cuivre, 12% • pâte à papier, 5% • gaz raffinés et traités, 5% • 65% des marchandises expédiées vers des destinations canadiennes avec 52% du total vers des destinations ontariennes • un autre 26% du trafic exporté par rail vers les É.-U.
Tendances 1980-1991 • diminution de 37% pour l'ensemble du trafic, avec une baisse marquée pour les minerais de fer, de nickel et de cuivre, la pierre à chaux, le carburant diesel et les billes de bois à pâte • diminution de 40% pour les minerais de nickel et de cuivre • augmentation de 1% pour la pâte à papier • augmentation de 29% pour les gaz raffinés et traités	**Tendances 1988-1991** • diminution de 18% pour l'ensemble du trafic, avec une baisse marquée pour les minerais de fer, de nickel et de cuivre, la pierre à chaux, le carburant diesel et les billes de bois à pâte • diminution de 9% pour les minerais de nickel et de cuivre • diminution de 2% pour la pâte à papier • augmentation de 14% pour les gaz raffinés et traités
Marchandises livrées (en tonnes) - Parts des principaux produits	
1980 - 35,0 millions de tonnes • treize produits livrés de plus de 500 000 tonnes chacun • minerais de nickel et de cuivre, 16% • charbon, 7%	**1991 - 26,2 millions de tonnes** • dix produits livrés de plus de 500 000 tonnes chacun • minerais de nickel et de cuivre, 13% • charbon, 13%
Marchandises expédiées (recettes) - Principaux produits	
1984 - $1 189 millions de dollars • trafic de conteneurs • véhicules routiers • automobiles	**1991- $1 097 millions de dollars** • véhicules routiers • trafic de conteneurs • automobiles
Tendance 1984-1991 • diminution de 8% pour l'ensemble des recettes	**Tendance 1988-1991** • diminution de 9% pour l'ensemble des recettes

TABLEAU 4.3 (suite)

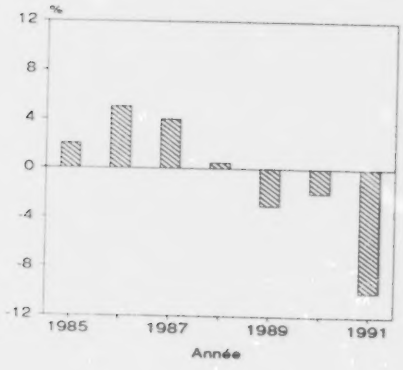
Marchandises provenant du Québec
Pourcentage de variation annuelle



MOUVEMENTS DE TRAFIC PAR RÉGION	
QUÉBEC	
Marchandises expédiées (en tonnes) - Parts des principaux produits	
1980 - 17,6 millions de tonnes • six produits expédiés de plus de 500 000 tonnes • papier journal, 13% • copeaux de bois, 10% • 68% des marchandises expédiées vers des destinations canadiennes • un autre 25% exporté par rail vers les É.-U.	**1991 - 15,4 millions de tonnes** • sept produits expédiés de plus de 500 000 tonnes • papier journal, 15% • copeaux de bois, 7% • 50% des marchandises expédiées vers des destinations canadiennes • un autre 44% exporté par rail vers É.-U.
Tendances 1980-1991 • diminution de 13% pour l'ensemble du trafic • augmentation de 2% pour le papier journal • diminution de 45% pour les copeaux de bois	**Tendances 1988-1991** • diminution de 9% pour l'ensemble du trafic • diminution de 11% pour le papier journal • diminution de 39% pour les copeaux de bois
Marchandises livrées (en tonnes) - Parts des principaux produits	
1980 - 16,6 millions de tonnes • cinq produits livrés de plus de 500 000 tonnes chacun • copeaux de bois, 11% • sel ordinaire, 3%	**1991 - 13,8 millions de tonnes** • cinq produits livrés de plus de 500 000 tonnes chacun • copeaux de bois, 7% • sel ordinaire, 5%
Marchandises expédiées (recettes) - Principaux produits	
1984 - 545 millions de dollars • papier journal • trafic de conteneurs • copeaux de bois • bois d'oeuvre	**1991 - 535 millions de dollars** • papier journal • trafic de conteneurs • pâte à papier • aluminium
Tendance 1984-1991 • diminution de 2% pour l'ensemble des recettes	**Tendance 1988-1991** • diminution de 10% pour l'ensemble des recettes

TABLEAU 4.3 (suite)

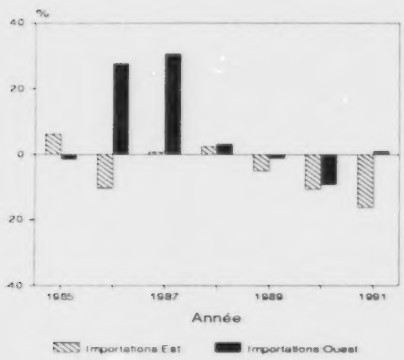
Marchandises provenant de l'Atlantique
Pourcentage de variation annuelle



MOUVEMENTS DE TRAFIC PAR RÉGION	
RÉGION DE L'ATLANTIQUE	
Marchandises expédiées (en tonnes) - Parts des principaux produits	
1980 - 10,0 millions de tonnes • gypse, 41%; exporté par les ports de l'Atlantique • pas de potasse en 1980 • charbon, 6%; expédié et livré en Nouvelle-Écosse • pâte à papier, 6%; 67% exporté vers les É.-U.	**1991 - 9,6 millions de tonnes** • gypse, 42%; exporté par les ports de l'Atlantique • potasse, 18%; exporté par les ports de l'Atlantique • charbon, 10%; expédié et livré en Nouvelle-Écosse • pâte à papier, 3%; 58% exporté vers les É.-U.
Tendances 1980-1991 • diminution de 3% pour l'ensemble du trafic • diminution de 2% pour le gypse • augmentation de 45% pour le charbon • diminution de 46% pour la pâte à papier	**Tendances 1988-1991** • diminution de 15% pour l'ensemble du trafic • diminution de 21% pour le gypse • augmentation de 5% pour la potasse • augmentation de 21% pour le charbon • diminution de 33% pour la pâte à papier
Marchandises livrées (en tonnes) - Parts des principaux produits	
1980 - 6,1 millions de tonnes • charbon, 10%	**1991 - 4,4 millions de tonnes** • charbon, 21%
Marchandises expédiées (recettes) - Principaux produits	
1984 - 145 millions de dollars • pâte à papier • papier journal • charbon • gypse	**1991 - 134 millions de dollars** • potasse • charbon • pâte à papier • gypse
Tendance 1984-1991 • diminution de 8% pour l'ensemble des recettes	**Tendance 1988-1991** • diminution de 21% pour l'ensemble des recettes

TABLEAU 4.3 (suite)

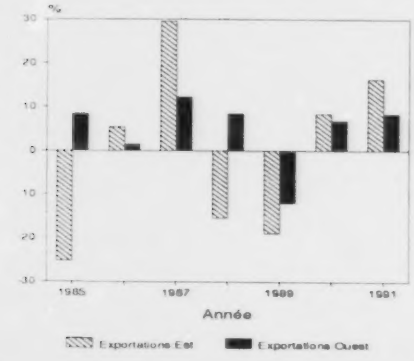
Marchandises provenant des importations
Pourcentage de variation annuelle



MOUVEMENTS DE TRAFIC PAR RÉGION	
IMPORTATIONS DE L'EST ET DE L'OUEST (en tonnes)- Parts des principaux produits	
1980 Importations de l'Est - 1,7 million de tonnes • 81% du trafic destiné à l'Ontario et au Québec • trafic de conteneurs, 75% Importations de l'Ouest - 1,2 million de tonnes • 50% du trafic, exception faite du phosphate minéral, destiné à l'Ontario et au Québec • trafic de conteneurs, 17% • phosphate minéral, 67%	**1991** Importations de l'Est - 2,0 millions de tonnes • 80% du trafic destiné à l'Ontario et au Québec • trafic de conteneurs, 94% Importations de l'Ouest - 2,2 millions de tonnes • 76% du trafic, exception faite du phosphate minéral, destiné à l'Ontario et au Québec • trafic de conteneurs, 49% • phosphate minéral, 44%
Tendances 1980-1991 Importations de l'Est • augmentation de 18% pour l'ensemble du trafic Importations de l'Ouest • augmentation de 82% pour l'ensemble du trafic	**Tendances 1988-1991** Importations de l'Est • diminution de 29% pour l'ensemble du trafic Importations de l'Ouest • diminution de 10% pour l'ensemble du trafic
IMPORTATIONS DE L'EST ET DE L'OUEST (recettes) - Principaux produits	
1984 Importations de l'Est - 97 millions de dollars • trafic de conteneurs • automobiles Importations de l'Ouest - 82 millions de dollars • trafic de conteneurs • automobiles • phosphate minéral	**1991** Importations de l'Est - 79 millions de dollars • trafic de conteneurs • automobiles Importations de l'Ouest - 153 millions de dollars • automobiles • trafic de conteneurs • phosphate minéral
Tendances 1984-1991 Importations de l'Est • diminution de 18% pour l'ensemble des recettes Importations de l'Ouest • augmentation de 87% pour l'ensemble des recettes	**Tendances 1988-1991** Importations de l'Est • diminution de 22% pour l'ensemble des recettes Importations de l'Ouest • diminution de 6% pour l'ensemble des recettes

TABLEAU 4.3 (suite)

Marchandises provenant des exportations
Pourcentage de variation annuelle



MOUVEMENTS DE TRAFIC PAR RÉGION	
EXPORTATIONS DE L'EST ET DE L'OUEST (en tonnes)-Parts des principaux produits	
1980 Ports de l'Est 25,5 millions de tonnes • blé, 54% • gypse, 16% • potasse, 1% Ports de l'Ouest 35,0 millions de tonnes • charbon, 39% • blé, 18% • soufre, 15%	**1991** Ports de l'Est 23,7 millions de tonnes • blé, 57% • gypse, 17% • potasse, 8% Ports de l'Ouest 63,3 millions de tonnes • charbon, 49% • blé, 21% • soufre, 7%
Tendances 1980-1991 Ports de l'Est • diminution de 7% pour l'ensemble du trafic Ports de l'Ouest • augmentation de 81% pour l'ensemble du trafic	**Tendances 1988-1991** Ports de l'Est • augmentation de 2% pour l'ensemble du trafic Ports de l'Ouest • augmentation de 2% pour l'ensemble du trafic
EXPORTATIONS DE L'EST ET DE L'OUEST (recettes) - Principaux produits	
1984 Ports de l'Est 489 millions de dollars • blé • orge • trafic de conteneurs Ports de l'Ouest 1 119 millions de dollars • charbon • blé • soufre • potasse • orge	**1991** Ports de l'Est 475 millions de dollars • blé • orge • trafic de conteneurs Ports de l'Ouest 1 618 millions de dollars • charbon • blé • soufre • orge • potasse
Tendances 1984-1991 Ports de l'Est • diminution de 3% pour l'ensemble des recettes Ports de l'Ouest • augmentation de 45% pour l'ensemble des recettes	**Tendances 1988-1991** Ports de l'Est • augmentation de 9% pour l'ensemble des recettes Ports de l'Ouest • augmentation 5% pour l'ensemble des recettes

Marchandises provenant des États-Unis
Pourcentage de variation annuelle

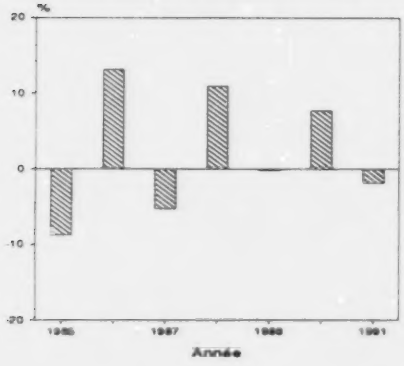


TABLEAU 4.3 (suite)

MOUVEMENTS DE TRAFIC PAR RÉGION	
ÉTATS-UNIS	
Marchandises expédiées (en tonnes)- Parts des principaux produits	
1980 - 8,9 millions de tonnes • 37% du trafic destiné à l'Ontario et au Québec, 32% réexporté vers les É.-U. par rail • trafic de conteneurs, 5% • papier d'impression de pâte mécanique et papier spécial, 7% • moteurs de véhicule automobile, 9%	**1991 - 12,8 millions de tonnes** • 48% du trafic destiné à l'Ontario et au Québec, 29% réexporté vers les É.-U. par rail • trafic de conteneurs, 12% • papier d'impression de pâte mécanique et papier spécial, 6% • moteurs de véhicule automobile, 3%
Tendance 1980-1991 • augmentation de 43% pour l'ensemble du trafic	**Tendance 1988-1991** • augmentation de 6% pour l'ensemble du trafic
Marchandises livrées (en tonnes) - Parts des principaux produits	
1980 - 30,8 millions de tonnes • bois d'oeuvre, 9% • potasse, 20% • papier journal, 11%	**1991 - 35,6 millions de tonnes** • bois d'oeuvre, 12% • potasse, 11% • papier journal, 9%
Tendance 1980-1991 • augmentation de 16% pour l'ensemble du trafic	**Tendance 1988-1991** • augmentation de 7% pour l'ensemble du trafic
Marchandises expédiées (recettes) - Principaux produits	
1984 - 273 millions de dollars • moteurs de véhicule automobile • papier d'impression de pâte mécanique et papier spécial • trafic de conteneurs	**1991 - 251 millions de dollars** • trafic de conteneurs • moteurs de véhicule automobile • papier d'impression de pâte mécanique et papier spécial
Tendance 1984-1991 • diminution de 8% pour l'ensemble des recettes	**Tendance 1988-1991** • diminution de 14% pour l'ensemble des recettes
Marchandises livrées (recettes) - Principaux produits	
1984 - 942 millions de dollars • bois d'oeuvre • papier journal • pâte à papier • potasse • soufre	**1991 - 972 millions de dollars** • bois d'oeuvre • pâte à papier • papier journal • soufre • potasse
Tendance 1984-1991 • augmentation de 3% pour l'ensemble des recettes	**Tendance 1988-1991** • diminution de 3% pour l'ensemble des recettes

Concurrence

Contrats confidentiels

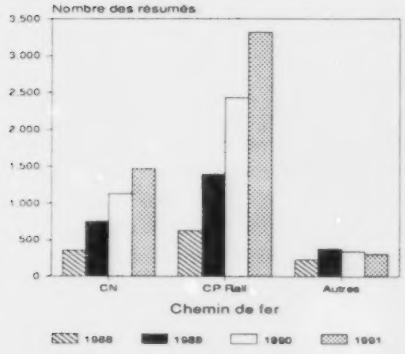
Plus de 5 000 nouveaux contrats confidentiels ont été déposés à l'Office, soit 30 p. 100 de plus que l'année précédente.

Le recours aux contrats confidentiels a à nouveau augmenté en 1991, continuant d'être prisés à la fois par les expéditeurs et les compagnies de chemin de fer.

Dépôt de contrats

Les nouveaux contrats déposés auprès de l'Office ont augmenté de 30 p. 100 en 1991 : 5 086 contrats ont été signés au cours de l'année. CP Rail en a déposé plus de 3 300 et CN, un peu moins de 1 500. Les autres contrats ont été déposés par six transporteurs, soit Algoma Central, Burlington Northern, Consolidated Rail Corporation, CSX Transportation, Norfolk Southern (comprenant Norfolk and Western et Southern Railway Company) et Wisconsin Central. Ces transporteurs ont déposé 9 p. 100 de contrats de moins en 1991 tandis que le nombre de contrats déposés par CP Rail s'est accru de 36 p. 100 et celui de CN, de 30 p. 100 (graphique 4.10).

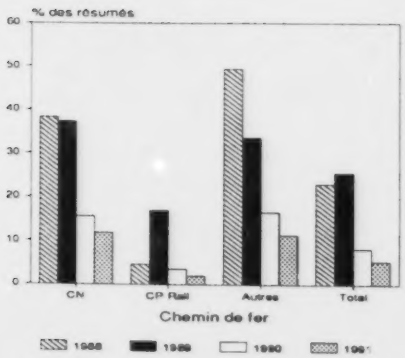
GRAPHIQUE 4.10
Nombre de résumés de contrats confidentiels déposés par transporteur



Le nombre de contrats confidentiels déposés au Canada a progressé, en moyenne, au rythme de 61 p. 100 par année depuis 1988, première année ou ces contrats sont devenus légaux. CP Rail a continué d'augmenter annuellement sa part des nouveaux contrats, celle-ci passant d'un peu plus de 50 p. 100 en 1988 à 65 p. 100 en 1991. La part de CN est demeurée stable à environ 30 p. 100 pour chacune des quatre années tandis que celle des autres transporteurs est tombée de 19 p. 100 en 1988 à seulement 6 p. 100 en 1991.

En 1991, il y a eu une baisse encore plus marquée des contrats à reconduction tacite. Ces contrats renferment des conditions qui sont automatiquement renouvelées après la date d'expiration prévue (à moins que l'un des partis avise l'autre qu'il mettra fin au contrat). Seulement 5 p. 100 des nouveaux contrats déposés en 1991 étaient de ce type, comparativement à 8 p. 100 en 1990. Ces pourcentages sont considérablement inférieurs à ceux de 23 et de 26 p. 100 observés en 1988 et 1989 respectivement. Presque toutes les compagnies de chemins de fer déposant des contrats en 1991 avaient moins de contrats avec des clauses à reconduction tacite qu'en 1990. Le nombre moindre de tels contrats en 1990 et en 1991 a été partiellement expliqué par les résultats de l'enquête auprès des expéditeurs. Les résultats de l'enquête ont démontré que plus des trois quarts des contrats qui ont été renégociés ont fait l'objet de changements au contrat original, le tout démontrant un intérêt chez les expéditeurs à ne pas être liés par les conditions des contrats antérieurs. Le graphique 4.11 montre que CN a déposé la majorité des contrats à reconduction tacite en 1990 et en 1991. Même si le nombre de contrats de ce type a diminué depuis 1988, 12 p. 100 des nouveaux contrats déposés par CN en 1991 renfermaient encore de telles clauses. Quant à CP Rail, seulement 2 p. 100 de ses contrats de 1991 en contiennent.

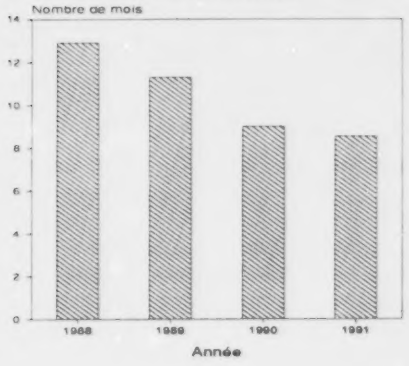
GRAPHIQUE 4.11
Nombre de résumés de contrats confidentiels à reconduction tacite



Durée des contrats

L'Office s'est penché sur la durée des contrats sans clause à reconduction tacite. Il a constaté qu'en 1991, la durée moyenne des nouveaux contrats a fléchi légèrement pour s'établir à 8,5 mois, contre neuf mois pour l'année précédente. Lorsque seule la durée des contrats de 1990 amendés est examinée, la durée moyenne devient alors de 11 mois, une indication que les amendements aux contrats déposés

GRAPHIQUE 4.12
Durée moyenne des contrats confidentiels



Depuis 1988, l'adoption de contrats de plus courte durée reflète la situation économique difficile.

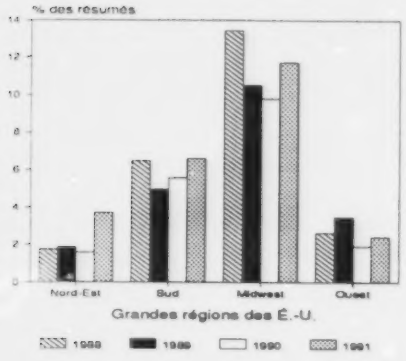
concernaient aussi, entre autres, la durée de l'entente. Comme l'illustre le graphique 4.12, la durée des contrats ne cesse de diminuer depuis trois ans, probablement en raison du contexte économique astreignant : en période difficile, les transporteurs et les expéditeurs ont montré une certaine hésitation à prendre des engagements à long terme. En 1988, 77 p. 100 des résumés de nouveaux contrats avaient été signés pour une période d'un an ou moins, et ce chiffre est passé à 87 p. 100 en 1991. Le nombre de contrats de six mois ou moins témoigne également de la tendance à écourter la durée des contrats. Plus de la moitié des nouveaux contrats signés en 1991 portaient sur une période de six mois ou moins, alors qu'on en comptait seulement un sur quatre en 1988.

Dans le cas de CN et de CP Rail, la durée moyenne des contrats a fléchi depuis 1988 (à l'exception d'une légère augmentation du côté de CN en 1991). Ces diminutions peuvent s'expliquer par une tendance vers la signature de contrats avec une durée de six mois ou moins. CN et CP Rail ont déposé plus de contrats d'un an ou moins. Cependant, les deux tiers des contrats de cette catégorie déposés par CP Rail portaient sur une période de six mois ou moins, comparativement à un peu plus de 40 p. 100 pour CN. La légère hausse de la durée moyenne des contrats de CN en 1991 s'explique par le remplacement de contrats de six mois ou moins par des contrats d'un an. En effet, CN a plus que doublé son nombre de contrats d'un an par rapport à l'année précédente, si bien qu'ils représentent maintenant 37 p. 100 de l'ensemble de ses nouveaux contrats, comparativement à 22 p. 100 en 1990. Depuis le début, CN a des contrats de durée moyenne plus longue que ceux de CP Rail. Par ailleurs, les autres transporteurs se sont dirigés vers une tendance différente. La majorité de leurs contrats portaient eux aussi sur une période d'un an ou moins, mais le pourcentage de leurs contrats de plus d'un an est passé de 6 p. 100 en 1988 à 18 p. 100 en 1990, pour ensuite retomber à 11 p. 100 en 1991. Il importe de souligner que, pour l'ensemble des transporteurs ferroviaires, en moyenne, moins de 5 p. 100 des contrats signés en 1991 visaient une période supérieure à deux ans.

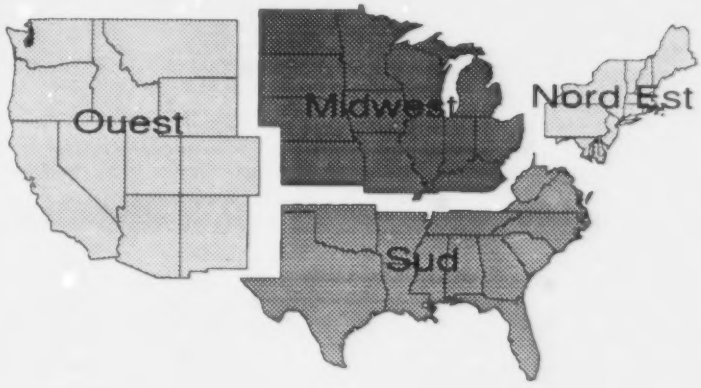
Répartition régionale des contrats confidentiels

Pour ce qui est des points d'origine déclarés dans les résumés de contrats confidentiels, il a été constaté, d'après la répartition régionale de 1991, que de plus en plus de contrats renferment comme origine des points aux États-Unis. Inversement, le pourcentage de contrats visant des points d'origine situés au Canada est passé de plus de 80 p. 100 en 1990 à 77 p. 100 en 1991. Chaque région du Canada, sauf le Manitoba et le Québec, a connu une baisse de leur part de contrats en 1991 par rapport à l'année précédente. Le pourcentage de contrats dans lesquels le Québec figure comme point d'origine a augmenté chaque année, passant de 13 p. 100 en 1988 à 17 p. 100 en 1991. En dépit de cette hausse du côté du Québec, et de la réduction du pourcentage de contrats dans lesquels l'Ontario figure comme point d'origine, l'Ontario détient toujours la plus grande part des contrats, soit 28 p. 100 en 1991. Afin de mieux comprendre le transport ferroviaire du trafic en provenance des États-Unis acheminé selon les termes de contrats confidentiels, les États-Unis ont été divisés en quatre grandes régions, comme le montre la carte suivante.

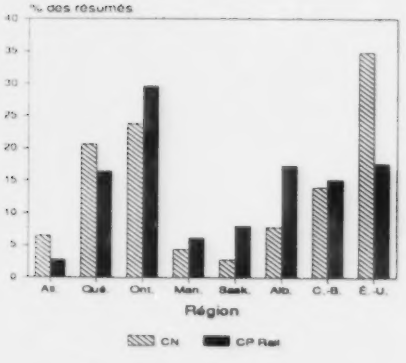
GRAPHIQUE 4.13
Points d'origine situés aux États-Unis répertoriés dans les résumés de contrats



Régions majeures des États-Unis



GRAPHIQUE 4.14
Points d'origine répertoriés dans les résumés de contrats de CN et de CP Rail – 1991



La proportion de contrats indiquant des points d'origine situés aux États-Unis a augmenté pour les quatre régions (graphique 4.13), mais les régions du Midwest et du Sud en englobent la plus forte proportion.

CN et CP Rail ont déposé des contrats indiquant des points d'origine situés dans toutes les régions du pays et des États-Unis, mais on remarque entre eux d'importantes différences dans la répartition régionale. Le graphique 4.14 donne, en pourcentage, le nombre de résumés de contrat déposés en 1991 par CN et CP Rail selon les diverses régions d'origine. Il importe de souligner que plusieurs contrats ont plus d'un lieu d'origine, ce qui fait que le nombre total de points d'origine peut être supérieur à celui des contrats.

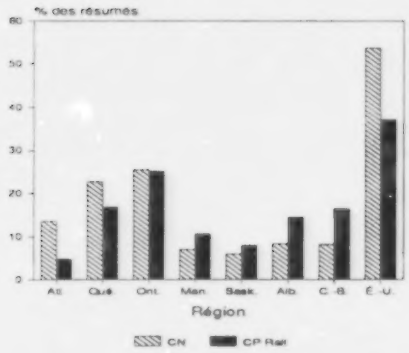
Les provinces de l'Atlantique sont plus souvent répertoriées comme lieux d'origine dans les contrats confidentiels de CN que dans ceux de CP Rail, ce qui s'explique par l'importance respective des deux réseaux dans la région. En 1991, CN a aussi devancé CP Rail pour la proportion des résumés de contrat comportant des points d'origine situés au Québec et aux États-Unis. En effet, 35 p. 100 de ses contrats renfermaient des points d'origine aux États-Unis, pourcentage beaucoup plus élevé que celui de toute région canadienne. Par ailleurs, des points d'origine situés aux États-Unis sont répertoriés dans seulement 18 p. 100 des contrats de 1991 de CP Rail, mais la proportion des points d'origine situés en Ontario y est plus forte que dans les contrats de CN. Les contrats déposés en 1991 par les autres transporteurs contiennent pour la plupart un point d'origine situé au Canada, même si la majorité proviennent de compagnies ferroviaires américaines. Dans près de 60 p. 100 des cas, le point d'origine canadien est situé en Ontario.

Depuis 1988, les destinations aux États-Unis représentent un pourcentage croissant des destinations énumérées dans les contrats.

Quant aux points de destination indiqués dans les résumés de contrats confidentiels, toutes les régions du pays et des États-Unis sont plus uniformément représentées qu'elles ne le sont pour les points d'origine. Ainsi, le Canada central représente seulement le tiers des destinations, mais 40 p. 100 des points d'origine. Le pourcentage de contrats prévoyant des destinations situées au Canada central n'a cessé de diminuer depuis trois ans tandis que celui des contrats renfermant des destinations aux États-Unis a augmenté. Des destinations américaines sont répertoriées dans 43 p. 100 des résumés de contrat déposés en 1991. Aux États-Unis, les régions du Midwest et du Nord-Est viennent au premier rang sur le plan des destinations américaines soulignées dans les contrats confidentiels déposés,

alors que le Midwest et le Sud sont les régions les plus populaires comme points d'origine américaine dans les contrats. En 1991, le Midwest s'est classé au deuxième rang après l'Ontario comme région de destination la plus fréquemment répertoriée.

GRAPHIQUE 4.15
Points de destination répertoriés dans les résumés de contrats de CN et de CP Rail – 1991



Comme dans le cas des points d'origine, les destinations situées dans l'Atlantique canadien, au Québec et aux États-Unis sont plus fréquentes dans les contrats de CN que dans ceux de CP Rail (graphique 4.15). Seulement 14 p. 100 des contrats de CN prévoyaient comme point de destination l'Atlantique canadien, contre plus de 20 p. 100 en 1988, en 1989 et en 1990. La proportion des contrats de CP Rail indiquant des destinations dans cette région ne cesse de diminuer, passant de 11 p. 100 en 1988 à 5 p. 100 en 1991. Des destinations américaines sont répertoriées dans 54 p. 100 des contrats de CN tandis que les destinations canadiennes figurent dans seulement 51 p. 100 d'entre eux. Les points de destination situés dans l'Ouest canadien sont toujours plus nombreux dans les contrats de CP Rail que dans ceux de CN. Près du tiers des contrats de CP Rail énuméraient une province de l'Ouest, comparativement à moins de 14 p. 100 pour CN. Pour ce qui est des destinations aux États-Unis, les régions du Midwest et du Nord-Est sont les plus fréquemment répertoriées dans les contrats des deux transporteurs. Le pourcentage de contrats visant ces régions a augmenté pour CN en 1991 par rapport à 1990 tandis qu'il est demeuré constant dans le cas de CP Rail.

Les filiales américaines de CN et de CP Rail figurent de plus en plus dans les contrats déposés par les sociétés mères canadiennes.

Transporteurs participants

Il n'est pas étonnant que les régions du Midwest et du Nord-Est des États-Unis figurent comme destinations dans les contrats de CN et de CP Rail, étant donné l'emplacement de leurs filiales américaines et le libre-échange. Au cours de la période de quatre ans, le nombre de contrats signés avec des transporteurs participants s'est accru considérablement pour les deux compagnies ferroviaires. « Transporteur participant » s'entend d'une compagnie de chemin de fer qui effectue une partie du transport négocié entre l'expéditeur et le transporteur principal. En 1988, CN et CP Rail ont eu recours à un transporteur participant dans seulement trois contrats sur dix. En 1991, trois contrats sur quatre comprenaient un transporteur participant, alors que le ratio était de un pour deux dans le cas de CP Rail. Les deux compagnies ferroviaires comptaient chacune en 1991 une centaine de transporteurs participants dans leurs contrats respectifs, mais six principaux transporteurs y revenaient le plus souvent. Plus de 62 p. 100 des contrats de CN en 1991 avaient comme transporteurs participants un des transporteurs suivants : Grand Trunk Western, Duluth, Winnipeg and Pacific, Consolidated Rail, CSX Transportation, Chicago and North Western et Norfolk Southern. Du côté de CP Rail, 42 p. 100 des contrats de 1991 comprenaient au moins un des six transporteurs suivants : Soo Line, Consolidated Rail, CSX Transportation, Delaware & Hudson, Burlington Northern et Norfolk Southern. Il convient de noter également que les deux compagnies ferroviaires canadiennes de classe I ont désigné leurs filiales américaines comme transporteur participant dans bon nombre de leurs contrats. C'était le cas de 22 p. 100 des contrats de CN en 1988, la proportion passant à 47 p. 100 en 1991. Grand Trunk Western figure dans 29 p. 100 des contrats de 1991 de CN. Quant à CP Rail, ses filiales américaines ont été répertoriées dans 29 p. 100 de ses contrats de 1991, contre 14 p. 100 en 1988. La Soo Line figure à titre de transporteur participant dans 24 p. 100 des contrats déposés par CP Rail en 1991.

Marchandises transportées sous contrat

En 1991, les produits des industries de la chimie, des pâtes et papiers, du bois d'œuvre et de l'alimentation représentaient la majeure partie des marchandises

visées par les contrats confidentiels. Les mêmes quatre groupes de marchandises reviennent depuis 1988. La proportion des contrats contenant au moins un de ces groupes de produits est tombée de 65 p. 100 en 1988 à environ 60 p. 100 en 1991. Les contrats visant les produits chimiques, le bois d'œuvre et les produits alimentaires ont été moins nombreux tandis que ceux des pâtes et papiers sont passés de 9 p. 100 en 1988 à 18 p. 100 en 1991. Quatre autres groupes de produits figurent également dans un nombre croissant de contrats depuis 1988. En effet, le nombre de contrats portant sur les produits métalliques de base, diverses expéditions mixtes, les déchets et le matériel de transport a augmenté depuis 1988 à un rythme plus rapide que le nombre global de contrats. Ce fait explique en partie la baisse au chapitre des quatre premiers groupes de produits depuis 1988.

Quatre catégories de marchandises figurent dans plus de 60 p. 100 des contrats, soit les produits chimiques, les pâtes et papiers, le bois d'œuvre et les produits alimentaires.

Le bois d'œuvre est le troisième groupe de produits en importance dans les contrats de 1991, et beaucoup plus de ces contrats visent le bois d'œuvre expédié de la Colombie-Britannique que toute autre combinaison produit-région. Les pâtes et papiers du Québec et de l'Ontario, les produits chimiques de l'Ontario et de l'Alberta et les produits alimentaires de l'Ontario suivent ensuite par ordre d'importance.

En ce qui concerne la destination la plus fréquemment répertoriée pour un groupe donné de marchandises, les produits chimiques à destination de l'Ontario reviennent le plus souvent. Viennent ensuite par ordre d'importance les pâtes et papiers à destination du Midwest et du Nord-Est des États-Unis, et les produits chimiques expédiés vers le Midwest.

Pour ce qui est des paires origine-destination pour les principaux groupes de produits relevés dans les contrats de 1991, le bois d'œuvre expédié de la Colombie-Britannique vers le Midwest des États-Unis est le plus souvent répertorié. Viennent ensuite le bois d'œuvre de la Colombie-Britannique à destination de l'Ontario (probablement vers des centres de redistribution), les pâtes et papiers de l'Ontario et du Québec vers le Midwest américain, et les pâtes et papiers du Québec à destination du Nord-Est des États-Unis. D'autres contrats, moins nombreux, visent l'expédition de produits chimiques du Sud américain vers l'Ontario, et de la Saskatchewan vers le Midwest des États-Unis. Divers points d'origine et de destination figurent également dans les contrats portant sur le transport des produits alimentaires.

À quelques exceptions près, les contrats visant les quatre principaux groupes de produits répertoriés dans les contrats confidentiels (produits chimiques, pâtes et papiers, bois d'œuvre et produits alimentaires) ont une durée identique à celle rapportée pour l'ensemble des contrats. En 1991, la proportion de contrats de six mois ou moins a diminué dans trois des quatre groupes de produits, contrairement à la tendance observée pour l'ensemble des marchandises, tandis que la proportion de contrats de six mois ou moins est passée de 29 à 49 p. 100 dans le cas des produits alimentaires. Le contraire s'est produit dans le cas des contrats d'une durée de six mois à un an. En effet, le pourcentage de contrats de cette durée a augmenté dans le cas des produits chimiques, des pâtes et papiers et du bois d'œuvre, suivant la tendance pour l'ensemble des marchandises, alors qu'il a diminué pour les contrats visant les produits alimentaires.

Expéditeurs et contrats confidentiels

En 1991, les expéditeurs ont indiqué avoir acheminé en moyenne 70 p. 100 de leur trafic en vertu de contrats confidentiels.

Le nombre d'expéditeurs ayant recours à des contrats confidentiels a continué d'augmenter en 1991, bien qu'à un rythme réduit. Dans l'ensemble, 64 p. 100 des usagers de services ferroviaires qui ont participé à l'enquête de l'Office ont déclaré en avoir conclu. Cette proportion varie selon la taille du répondant. Ainsi, 31 p. 100 des petits expéditeurs (dont les frais de transport s'élèvent à moins d'un million de dollars) ont déclaré avoir conclu des contrats confidentiels, contre 85 p. 100 chez les expéditeurs de taille moyenne (frais de transport de un à 10 millions de dollars), et 96 p. 100 pour les grands expéditeurs (frais de transport de plus de dix millions de dollars).

Les répondants ont été classés par type d'industrie, mais certains appartiennent à plus d'une. Des 25 catégories d'industries retenues pour les fins de l'enquête, des contrats confidentiels ont été déclarés par des expéditeurs dans 24 de ces catégories, la seule exception étant l'industrie du textile et des produits textiles primaires. La proportion de répondants avec contrat confidentiel est particulièrement forte dans les industries suivantes : l'exploitation des mines, des carrières et des puits de pétrole, le papier et les produits connexes, les produits chimiques, les produits raffinés du pétrole et les produits du charbon. Par ailleurs, elle était assez faible dans les catégories suivantes : l'imprimerie, l'édition et les industries connexes, les produits métalliques finis, la machinerie et les produits électriques et électroniques.

Les répondants avec des contrats confidentiels affirment en moyenne que 70 p. 100 du fret expédié par chemin de fer canadien en 1991 l'ont été aux termes de contrats confidentiels. Ce pourcentage varie de 56 p. 100 pour les petits expéditeurs à 80 p. 100 pour les grands, la plus forte proportion étant dans les industries des produits raffinés du pétrole et des produits du charbon, et dans celles du bois, du papier et des produits connexes. Environ un répondant sur quatre affirme avoir expédié sous contrat en 1991 une plus forte proportion de marchandises qu'en 1990, tandis que pour la plupart des autres, cette proportion est demeurée inchangée. Presque deux fois plus de grands expéditeurs que de petits ont déclaré avoir expédié plus de fret au moyen de contrat confidentiel en 1991.

Les proportions étaient à la hausse, notamment dans les industries suivantes : produits plastiques, bois, produits raffinés du pétrole et produits du charbon, produits agricoles et services connexes. Il a également été demandé aux expéditeurs si leur volume de fret ferroviaire avait augmenté en 1991 par rapport à l'année précédente. Plus de la moitié des répondants ayant expédié une plus forte proportion de fret en vertu de contrat confidentiel en 1991 ont également augmenté leur volume de fret ferroviaire, alors que ceux dont la proportion est demeurée inchangée, moins de un sur cinq ont augmenté leur volume de fret ferroviaire. Les répondants ayant expédié plus de 90 p. 100 de leurs marchandises en vertu de contrat confidentiel ont, pour la plupart, déclaré avoir maintenu la même proportion pour les deux années, ce qui est tout à fait normal, étant donné l'important recours à de tels contrats.

Près des deux tiers des expéditeurs de toutes les régions du Canada estiment que les contrats confidentiels ont eu une incidence favorable sur leur entreprise en 1991.

Des expéditeurs de toutes les régions du Canada estiment que les contrats confidentiels ont eu une incidence favorable sur leur entreprise en 1991. Dans l'ensemble, 62 p. 100 des répondants y voyaient une incidence très favorable ou favorable, tandis que les autres n'ont constaté aucun changement. Une proportion similaire de répondants, soit 61 p. 100, avaient d'ailleurs fait une évaluation semblable des contrats confidentiels dans une enquête menée auprès des expéditeurs de la région atlantique par la Commission des transports des provinces de l'Atlantique. Un grand expéditeur de l'industrie forestière du Québec a déclaré en réponse à cette enquête : « Les réductions ou les déductions de tarifs assurent l'offre de services et la disponibilité de wagons. » Un expéditeur de taille moyenne du

secteur public au Manitoba a affirmé : « Nous sommes plus disposés à négocier lorsque la concurrence ne connaît pas le contenu du contrat. » Enfin, un petit expéditeur de l'industrie des produits chimiques de la Colombie-Britannique a souligné : « Les contrats favorisent les affaires entre les expéditeurs et les compagnies de chemin de fer. » Des observations similaires ont été formulées par plusieurs expéditeurs de diverses tailles et de diverses régions. Dans le cas des répondants ayant conclu des contrats confidentiels avec les compagnies ferroviaires canadiennes, la proportion des réponses positives était de 71 p. 100. Cette proportion tend à augmenter avec la taille de l'expéditeur, la plus forte, 77 p. 100, ayant été relevée chez les grands expéditeurs. Les compagnies ferroviaires continuent elles aussi de voir d'un bon œil les dispositions sur les contrats confidentiels. Dans un mémoire présenté à l'Office, CN a déclaré : « Tant pour le CN que pour sa clientèle, les contrats confidentiels constituent, et de loin, la disposition la plus importante et la plus positive du nouveau régime. »

Les deux tiers environ des répondants ont déclaré avoir avec les compagnies ferroviaires canadiennes des contrats confidentiels qui expiraient en 1991. Près de 29 p. 100 d'entre eux ont expédié plus de marchandises en vertu de tels contrats en 1991 qu'en 1990, contre seulement 19 p. 100 pour les expéditeurs dont les contrats n'expiraient pas. Les contrats échus ayant pour la plupart été renouvelés avec modifications, il se peut fort bien que les changements apportés aient été suffisamment intéressants pour capturer une proportion plus importante du trafic des expéditeurs. Soulignons que six des répondants ayant expédié une plus faible proportion de marchandises en vertu de contrat confidentiel avaient des contrats qui expiraient en 1991. Tous les ont renouvelés, cinq d'entre eux avec modifications.

Il a été demandé aux répondants d'énumérer, par ordre d'importance, les éléments considérés dans les négociations de contrats confidentiels avec les compagnies ferroviaires canadiennes. Dans l'ensemble, ils ont accordé la plus grande importance aux concessions tarifaires, ensuite aux garanties de service et à celles contre les hausses tarifaires et, dans une moindre mesure, aux garanties relatives à l'équipement. Ce classement n'a guère varié selon la taille de l'expéditeur, mais il faut noter que les grands expéditeurs ont insisté davantage sur les concessions tarifaires et les garanties relatives à l'équipement que les petits (tableau 4.4).

TABLEAU 4.4
Facteurs importants dans les contrats confidentiels pour les expéditions

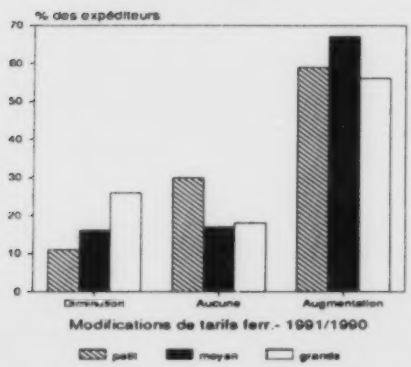
Facteur	Classement			
	1988	1989	1990	1991
Concessions tarifaires	1	1	1	1
Garanties contre les hausses tarifaires	2	2	3	2
Garanties de service	3	3	2	2
Garanties relatives à l'équipement	4	4	4	4
Décharge de magasinage	5	5	5	5
Clauses d'acheteur le plus favorisé	6	6	6	6
Marge de crédit	7	7	7	7

Pour les expéditeurs, les contrats confidentiels continuent d'être l'outil le plus important leur permettant d'obtenir des conditions compétitives de transport.

Selon les expéditeurs, un contrat confidentiel est la meilleure façon d'obtenir des conditions de transport ferroviaire compétitives, ces contrats confidentiels étant même préférés à l'accès à d'autres modes de transport. L'observation suivante d'un expéditeur québécois de taille moyenne de l'industrie des produits alimentaires témoigne bien des commentaires reçus par l'Office à ce sujet : « Le contrat confidentiel est l'aspect le plus important du transport aujourd'hui. » Une préférence considérablement moindre a été accordée à l'interconnexion, aux prix de ligne concurrentiels et aux prix communs. En général, cet ordre de préférence chez les expéditeurs n'a guère varié selon la taille des expéditeurs, bien que les petits expéditeurs aient accordé une importance plus grande à l'accès aux autres modes de transport qu'aux contrats confidentiels. Les expéditeurs qui considèrent le contrat confidentiel parmi les trois plus importants facteurs pour obtenir des conditions compétitives pour le transport ferroviaire expédient, en moyenne, environ 40 p. 100 de leur fret par chemin de fer. Cette proportion n'a guère varié en fonction du facteur à l'étude, d'où la conclusion que le classement établi par les expéditeurs n'a pas été influencé par l'importance du transport ferroviaire à l'égard de leur trafic total.

Les contrats confidentiels, autorisés depuis l'entrée en vigueur de la *LTN 1987*, s'est avérée la disposition la plus prisée. Transporteurs et expéditeurs de toutes les régions du pays les voient d'un bon œil. Après un an, déjà près de la moitié des expéditeurs ferroviaires ayant répondu à l'enquête de l'Office utilisaient les contrats confidentiels et, en 1991, plus des deux tiers disaient le faire. En outre, non seulement une proportion croissante de répondants ont rapporté avoir des contrats, mais ils ont aussi indiqué avoir acheminé une proportion croissante de leur trafic ferroviaire en vertu de tels contrats. Cette proportion de trafic s'est stabilisée autour d'une moyenne de 70 p. 100 au cours des dernières années. Bien que deux tiers des répondants à l'enquête aient indiqué à chaque année avoir des contrats venant à échéance, la plupart de ces derniers ont été à même de renégocier les contrats échus, la plupart du temps avec des changements aux contrats. Les expéditeurs ont aussi été remarquablement constants au cours des quatre dernières années en terme des facteurs sur lesquels ils ont insisté dans leurs négociations de contrats confidentiels avec les compagnies ferroviaires canadiennes. Les concessions tarifaires ont toujours été des plus importants, avec les garanties de service et les protections contre les hausses tarifaires au deuxième ou troisième rang. Tous les autres facteurs ont toujours maintenu leur rang. Au cours des récentes années, les garanties de service ont été évaluées à un rang plus élevé qu'en 1988 et 1989.

GRAPHIQUE 4.16
Modifications de tarifs ferroviaires signalées par les petits, moyens et grands expéditeurs



Tarifs

En 1991, les expéditeurs ont déclaré une augmentation moyenne non pondérée de leurs tarifs de 1,2 p. 100 par rapport à l'année précédente. Ils n'ont évidemment pas tous connu la même variation de tarif. Les trois cinquièmes des expéditeurs ont déclaré une augmentation moyenne de 3,3 p. 100, le quart, aucune modification de tarif et le sixième restant, une diminution moyenne de 4,8 p. 100. L'augmentation moyenne des prix payés par les petits usagers du rail a été plus du triple de celle qu'ont connue les grands usagers de ce mode de transport, et la proportion de ces derniers qui a déclaré une baisse de tarif était bien plus grande (graphique 4.16). Les répondants des secteurs du papier et des produits connexes, du bois et des plastiques (ces deux derniers secteurs ont souffert d'un sérieux fléchissement de leur demande) ont signalé des hausses de tarifs inférieures à la moyenne générale de 1,2 p. 100. Les répondants des secteurs des mines, carrières et puits de pétrole, des produits alimentaires et des produits agricoles et services connexes ont fait face à des augmentations supérieures à la moyenne. Les résultats de l'enquête semblent confirmer que l'établissement des tarifs ferroviaires continue, même sous la réforme

réglementaire, à être dicté, lorsqu'il n'y a aucune alternative concurrentielle, par le principe de ce « que le trafic peut supporter. »

Plus de la moitié des répondants ont indiqué qu'ils avaient négocié des contrats avec les compagnies de chemin de fer canadiennes en 1991. Les tarifs ont souvent fait partie des sujets de ces négociations. Les expéditeurs qui ont négocié en 1991 ont signalé une augmentation moyenne des tarifs de moins de 1 p. 100, contre plus de 1,6 p. 100 pour les autres répondants. Les négociations tarifaires ont profité en grande partie au nombre considérable d'expéditeurs qui ont déclaré avoir soulevé la possibilité d'interconnexion dans leurs négociations. En effet, ce groupe, composé principalement de moyennes et de grandes entreprises, a signalé une hausse moyenne des tarifs ferroviaires d'un peu plus de 0,1 p. 100.

D'après les réponses à l'enquête par plusieurs expéditeurs qui ont utilisé à la fois le transport ferroviaire et le transport routier, une concurrence au niveau des prix s'est produite en 1991 entre ces modes. Les expéditeurs dont les tarifs ferroviaires ont augmenté ont connu une hausse des tarifs de camionnage, et ceux dont les tarifs ferroviaires ont baissé, ont vu diminuer leurs tarifs de camionnage. En outre, plus la hausse ou la baisse des tarifs ferroviaires a été forte, plus ceux de camionnage ont augmenté ou diminué. Les expéditeurs qui n'ont signalé aucune modification de leurs tarifs ferroviaires ont déclaré une variation minime de leurs tarifs de camionnage. L'augmentation moyenne des prix du camionnage de charge complète a toutefois été inférieure à celle des tarifs ferroviaires, s'étant élevée à 0,7 p. 100 pour le transport routier extra-provincial, contre 1,2 p. 100 pour le rail. Cet écart entre les hausses des tarifs de camionnage et de transport ferroviaire est très important chez les petits et moyens usagers du rail, mais s'estompe dans le cas des grands expéditeurs. Il se peut que la concurrence à l'intérieur de l'industrie du camionnage ait gardé les taux bas pour les petits et moyens expéditeurs et que la concurrence entre le transport ferroviaire et le camionnage ait été efficace surtout pour les gros expéditeurs.

La concurrence entre le rail et le camionnage a freiné les hausses tarifaires pour plusieurs grands expéditeurs.

Lorsqu'ils se sont trouvés face à une augmentation générale de tarifs ferroviaires en 1991, les expéditeurs ont le plus souvent réagi, d'après leurs réponses à l'enquête de l'Office, en l'absorbant ou en négociant une réduction de la hausse. Ceux qui ont négocié une réduction ont déclaré une hausse moyenne des tarifs de 0,2 p. 100 seulement, alors que ceux qui ont absorbé l'augmentation ont connu une majoration moyenne de 2,7 p. 100. Même les grands expéditeurs qui ont dit avoir absorbé l'augmentation ont fait face à une hausse tarifaire moyenne de 1,8 p. 100. Une proportion supérieure d'expéditeurs ayant rapporté une faible dépendance au transport ferroviaire pour leur trafic ont déclaré avoir changé de mode de transport devant une augmentation générale des tarifs de marchandises. Les données de l'enquête démontrent cependant que les expéditeurs qui ont donné une telle réponse sont plus nombreux à avoir transféré une partie de leur trafic au rail qu'à en avoir transféré du rail à d'autres modes de transport, ce qui indique que le rail a concurrencé les autres modes pour conserver la clientèle de ces expéditeurs.

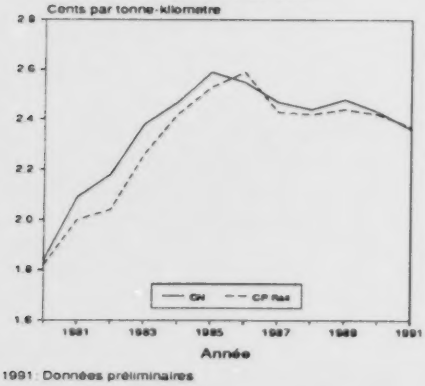
Un autre facteur qui a été bénéfique pour les expéditeurs a été les contrats confidentiels. Les expéditeurs qui avaient de tels contrats ont déclaré des augmentations moyennes des tarifs ferroviaires inférieures à la moitié de celles qu'ont connues les usagers sans contrat. Il est intéressant de constater qu'on leur a offert ces hausses de tarifs inférieures sans égard pour la proportion des expéditions ferroviaires canadiennes de leur compagnie transportées sous contrat. Par contre, les répondants qui ont expédié par contrat confidentiel une plus grande partie de leurs marchandises en 1991 qu'en 1990 ont déclaré des hausses tarifaires qui ne s'élevaient qu'à la moitié de celles qu'ont connues les usagers qui ont expédié la même proportion au cours des deux années. Il semble que les compagnies ferroviaires étaient prêtes à faire des concessions tarifaires en échange d'un certain

volume de transport. En outre, les répondants qui ont renouvelé sans changement des contrats confidentiels venus à échéance en 1991 ont noté des hausses de tarifs un peu plus élevées que celles qu'ont connues les expéditeurs qui en ont renouvelé avec changement de modalités. Toutefois, elles étaient encore bien inférieures à celles qu'ont déclarées les expéditeurs dont le contrat n'a pas expiré en 1991. Le tout laisse entendre que les conditions tarifaires dans les contrats confidentiels font l'objet d'un examen scrupuleux de la part des transporteurs lors de la renégociation de contrats.

Les expéditeurs qui avaient des contrats confidentiels ont rapporté des hausses de tarifs bien inférieures à celles des expéditeurs sans contrat.

La grande majorité des répondants qui avaient des contrats confidentiels ont déclaré que leurs tarifs contractuels étaient inférieurs aux tarifs publiés. C'était notamment le cas des expéditeurs les plus importants et de ceux des secteurs des aliments, du papier et des produits connexes, et des produits raffinés du pétrole et du charbon. Nombre des expéditeurs de ces secteurs ont toutefois vu leurs tarifs contractuels augmenter de 1990 à 1991. La minorité d'expéditeurs qui a répondu que les tarifs indiqués dans leurs contrats confidentiels étaient identiques ou supérieurs aux tarifs publiés a fait transporter, par contrat, quelque 61 p. 100 des expéditions ferroviaires canadiennes de leur compagnie en 1991, contre 72 p. 100 chez les expéditeurs qui ont déclaré des tarifs contractuels inférieurs. Dans l'ensemble, quelque 46 p. 100 des répondants ont dit que leurs tarifs contractuels étaient supérieurs en 1991 à ceux de 1990 et 26 p. 100 ont dit qu'ils étaient inférieurs. Pour les tarifs ferroviaires en général, 58 p. 100 ont dit que leurs tarifs étaient plus élevés en 1991 et 16 p. 100, qu'ils étaient moindres, confirmant les rabais tarifaires possibles grâce aux contrats confidentiels. Il a aussi été déterminé que relativement plus de répondants ayant obtenu des tarifs contractuels inférieurs en 1991 ont expédié une plus grande proportion de leur trafic sous contrat en 1991 que les répondants qui ont eu des tarifs identiques ou plus élevés. D'autre part, il n'y a pas eu de grands écarts entre les pourcentages moyens des marchandises transportées par contrat en 1991, quelle que soit la variation des tarifs contractuels des expéditeurs.

GRAPHIQUE 4.17
Recettes pour le transport de fret CN et CP Rail



1991 : Données préliminaires

Les revenus moyens par tonne-kilomètre des principaux transporteurs ferroviaires du Canada ont chuté pour la deuxième année consécutive.

En réponse aux questions sur les tarifs dans l'enquête auprès des expéditeurs, les expéditeurs ont fait part de leur expérience dans le transport des produits de leurs firmes. Du point de vue des compagnies de chemin de fer, l'importance des revenus générés pour le transport de marchandises est liée non seulement au niveau général des tarifs mais aussi sur à la composition du trafic transporté. Si les transporteurs ferroviaires devaient transporter une proportion moindre de produits à tarif élevé, le tout se traduirait par un revenu moyen inférieur pour le transport des marchandises. Une façon reconnue de comparer les revenus moyens des transporteurs ferroviaires est d'examiner le revenu moyen pour le transport de fret par tonne-kilomètre payante. En 1991, pour la deuxième année consécutive, le revenu moyen pour le transport de fret par tonne-kilomètre payante rapporté par CN et CP Rail a diminué (graphique 4.17). Comme il a été mentionné à la section sur le trafic, les produits manufacturiers à valeur élevée, dont une bonne partie constituait du trafic intermodal, ont représenté une proportion moindre du trafic ferroviaire total en 1991. De plus, la distance moyenne des trajets a augmenté de 2,6 p. 100 en 1991, les tarifs ferroviaires par kilomètre diminuant généralement avec la distance.

Les expéditeurs ont déclaré, depuis la mise en application de la nouvelle législation, des hausses tarifaires inférieures au taux général d'inflation. En fait, en 1988, première année de la réforme, alors que les transporteurs ferroviaires se sont affairés à faire signer des contrats confidentiels aux expéditeurs, la variation moyenne non pondérée des tarifs par rapport à l'année précédente a en fait été une diminution par rapport à 1987. Depuis lors, ils ont augmenté en moyenne de 1 à 1,3 p. 100 par an. Depuis 1988, l'Office a demandé tous les ans aux expéditeurs d'indiquer qu'elle avait été leur réaction si une compagnie canadienne de chemin de fer avait appliqué une hausse générale de ses tarifs de marchandises. Les deux réactions les plus souvent rapportées par les répondants ont régulièrement été de « négocier avec

succès une réduction de la hausse » et d'« absorber l'augmentation ». L'Office posait la même question aux usagers des services de camionnage de charge complète qui auraient subi une hausse des tarifs de camionnage; leurs réponses indiquent certainement que leurs solutions pratiques diffèrent de celles qui s'offrent aux usagers du rail. De 1988 à 1991, de 25 à 33 p. 100 des répondants ont indiqué qu'ils avaient changé d'entreprise de camionnage à cause d'une augmentation des tarifs de camionnage de charge complète, ce qui tranche nettement avec les 3 à 6 p. 100 des usagers du rail qui avaient changé de compagnie ferroviaire. En fait, les usagers du rail auraient été beaucoup plus nombreux à changer de mode de transport (de 12 à 19 p. 100), car seulement 3 à 5 p. 100 des expéditeurs par camion de charge complète ont changé de mode.

Tableau 4.5
Réponse des expéditeurs à une augmentation tarifaire proposée par un transporteur

	Transport ferroviaire			
	1988	1989	1990	1991
Absorbe la hausse	25	31	34	39
Négocie une réduction	36	31	35	38
Changement intramodal de transporteur	6	3	3	4
Changement intermodal de transporteur	15	13	12	19
	Camionnage–charges complètes			
Absorbe la hausse	18	23	33	24
Négocie une réduction	52	49	50	56
Changement intramodal de transporteur	25	32	31	33
Changement intermodal de transporteur	3	3	5	4

Les contrats confidentiels se sont traduits depuis leur introduction en concessions au niveau des tarifs pour les expéditeurs. La grande majorité des répondants déclarent chaque année des tarifs contractuels inférieurs aux tarifs publiés. Pour ce qui est de la variation des tarifs contractuels d'une année à l'autre, la répartition des expéditeurs a été très stable ces trois dernières années. Environ 26 p. 100 d'entre eux ont déclaré une baisse par rapport à l'année antérieure, quelque 30 p. 100, aucun changement, et environ 44 p. 100, une augmentation. Il est remarquable que ces proportions se soient maintenues malgré l'effet de la récession sur plusieurs expéditeurs.

Accès aux services concurrentiels et règlement des différends

Interconnexion

Selon les dispositions ayant trait à l'interconnexion dans la *LTN 1987*, lorsque le point d'origine d'un trafic donné est situé dans un rayon de 30 kilomètres d'un point de connexion, un expéditeur situé le long des voies d'une compagnie de chemin de fer peut faire transférer son trafic, à un taux maximal établi par l'Office, à une autre compagnie ferroviaire pour son transport. Des dispositions semblables s'appliquent aussi au point terminal du trafic sur son trajet.

D'après les résultats d'une enquête, environ 50 p. 100 des installations des expéditeurs desservies par le rail au Canada se trouvent à l'intérieur des limites d'interconnexion avec un autre compagnie.

Des réponses aux questions sur l'interconnexion dans l'enquête auprès des expéditeurs ont été reçues d'expéditeurs de chacune des huit provinces desservies par rail. Les moyennes non pondérées pour l'ensemble des provinces révèlent que la moitié des expéditeurs disposent d'installations desservies par une compagnie de chemin de fer et situées dans les limites d'interconnexion d'une autre compagnie, tandis que le quart possèdent des installations desservies par une compagnie de chemin de fer et situées au-delà des limites d'interconnexion d'une autre. Pour le reste, les expéditeurs ont directement accès à deux compagnies de chemin de fer ou plus. De nombreux expéditeurs ont déclaré avoir des installations dans plus d'une province. La proportion des installations situées dans les limites d'interconnexion est la plus élevée en Ontario, au Manitoba et au Québec (les deux tiers environ), et la moins élevée au Nouveau-Brunswick et en Nouvelle-Écosse (le quart environ).

Il a été demandé aux expéditeurs d'évaluer l'incidence que les dispositions relatives à l'interconnexion ont eue sur leur compagnie en 1991. Les réponses varient selon la disponibilité des services d'interconnexion. La proportion d'expéditeurs n'ayant subi aucune incidence est la plus élevée en Nouvelle-Écosse et au Nouveau-Brunswick, où peu d'installations se trouvent dans les limites d'interconnexion, et la moins élevée en Ontario et au Québec, où les installations dans les limites d'interconnexion sont beaucoup plus nombreuses.

Les expéditeurs qui se sont servis de l'interconnexion comme outil de négociation avec les transporteurs ferroviaires ont obtenu d'importantes concessions tarifaires.

Dans chacune des huit provinces desservies par rail, des expéditeurs ont eu recours à l'interconnexion en 1991. Près de la moitié, quelque 45 pour cent, l'ont fait principalement pour obtenir des conditions de transport plus compétitives et 38 p. 100, pour avoir un meilleur itinéraire d'acheminement. Ce n'est qu'en Nouvelle-Écosse et au Manitoba que la question de l'itinéraire a été invoquée plus fréquemment comme premier motif. Les petits expéditeurs utilisent l'interconnexion surtout pour obtenir un meilleur itinéraire, tandis que les gros expéditeurs y ont recours principalement pour obtenir des conditions de transport plus compétitives. Les expéditeurs ayant invoqué ce dernier motif étaient trois fois plus nombreux à avoir connu une baisse de tarifs en 1991 que ceux qui ont utilisé l'interconnexion pour des raisons d'itinéraire.

En plus des raisons invoquées ci-haut, de nombreux expéditeurs se sont également servis de l'interconnexion dans leurs négociations avec les compagnies ferroviaires canadiennes en 1991. C'était le cas notamment de 25 p. 100 des petits expéditeurs, de 38 p. 100 des expéditeurs de taille moyenne et de 58 p. 100 des gros expéditeurs. Comme il a été souligné dans la section sur les tarifs, les expéditeurs qui ont utilisé l'interconnexion dans leurs négociations ont obtenu d'importantes concessions tarifaires.

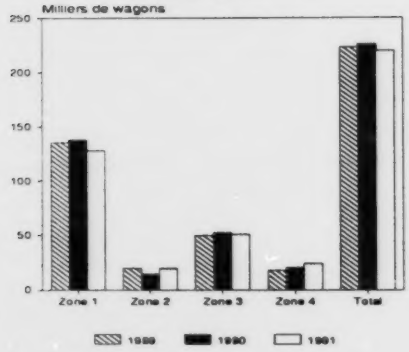
Quelque 32 p. 100 des répondants à l'enquête auprès des expéditeurs ont déclaré que les dispositions sur l'interconnexion avaient eu une incidence favorable ou très

favorable sur leur entreprise en 1991, alors que 4 p. 100 seulement ont déclaré des incidences néfastes. Exception faite des provinces de l'Atlantique, ou les possibilités d'interconnexion sont moindres dues au fait que les activités ferroviaires de CP Rail sont plus limitées dans cette région, des expéditeurs de toute région et de toute taille ont accordé à l'interconnexion une évaluation positive. L'observation suivante d'un petit fabricant témoigne bien de cette attitude positive : « L'interconnexion a énormément amélioré le transport et la compétitivité. »

Plus de la moitié des interconnexions s'effectuent à Vancouver et à Thunder Bay, et elles visent des marchandises en vrac ou conteneurisées.

Quatre zones basées sur la distance ont été établies par l'Office, aux fins de l'établissement des prix maximums d'interconnexion. La zone 1 couvre des distance allant jusqu'à 6,4 kilomètres (équivalent à la limite de quatre milles en vigueur avant 1988). La zone 2 porte sur des distances allant de 6,4 à 10 kilomètres. La zone 3 s'applique de 10 à 20 kilomètres alors que la zone 4 va de 20 à 30 kilomètres. En 1991, le nombre de wagons échangés par CN et CP Rail avec l'ensemble des autres chemins de fer au Canada a diminué de près de 2 p. 100 par rapport à 1990. La plus grande baisse a été relevée dans la zone 1, où environ 57 p. 100 des interconnexions ont été effectuées et, dans une moindre mesure, dans la zone 3, où ont eu lieu 23 p. 100 des interconnexions. Par contre, le nombre de wagons échangés dans les zones 2 et 4 s'est accru considérablement en 1991. Près du tiers des interconnexions visaient la manutention de marchandises en vrac ou conteneurisées à Vancouver (surtout dans les zones 3 et 1), et 20 p. 100 concernaient l'échange de wagons de grains à destination de Thunder Bay (presque en totalité dans la zone 1). Nombre de ces mouvements étaient régis par des conventions tarifaires spéciales conclues entre CN et CP Rail.

GRAPHIQUE 4.18
Interconnexion par zone – CN et CP Rail



1991 : Données préliminaires

Les expéditeurs et les transporteurs ont eu quatre années pour se faire aux nouvelles dispositions ayant trait à l'interconnexion. Le graphique 4.18 montre les données sur l'interconnexion pour les trois dernières années. (Les données pour les années antérieures ne sont pas disponibles sur une base comparable et les données pour l'année 1991 se veulent préliminaires.) Les données indiquent qu'environ 40 p. 100 des activités d'interconnexion ont lieu à l'intérieur des nouvelles limites pour l'interconnexion, soit les zones 2 à 4, bien qu'il ne soit pas possible d'identifier avec précision à partir de ces données quelle proportion de cette activité s'est faite dans le cadre d'ententes spéciales entre les compagnies de chemin de fer et quelle proportion résulte de la Loi. Certes, les observations reçues des expéditeurs et des transporteurs révèlent que la concurrence s'est intensifiée entre CN et CP Rail depuis l'entrée en vigueur des nouvelles dispositions sur l'interconnexion et que de nombreux expéditeurs utilisent l'interconnexion comme argument lors de négociations. Les expéditeurs qui ont eu des wagons ayant fait l'objet d'interconnexion l'ont fait de façon générale pour obtenir un meilleur trajet pour leur trafic ou pour obtenir des conditions de transport plus compétitives, cette dernière raison ayant été plus souvent invoquée au cours des deux dernières années de la récession économique.

Dans leurs mémoires présentés à l'Office au sujet de l'exécution de la *LTN 1987*, CN et CP Rail ont exprimé de sérieuses réserves à l'égard de certains aspects du règlement sur l'interconnexion. Les principales questions soulevées ont trait à la mise en application du règlement régissant les activités d'interconnexion entre transporteurs canadiens et transporteurs américains, le tout conférant, selon les deux transporteurs, un pouvoir indu de négociation aux concurrents américains, l'interprétation de l'Office de la disposition permettant d'étendre les limites d'interconnexion en-deçà de la limite de 30 kilomètres, et à la question des taux réglementés pour l'interconnexion établis à partir des coûts moyens pour l'ensemble du réseau au lieu d'un taux dicté par le marché.

Prix de ligne concurrentiels

Depuis l'entrée en vigueur de la *LTN 1987*, tout expéditeur qui est captif, c'est-à-dire qui a accès à une seule compagnie de chemin de fer et se trouve au-delà des limites d'interconnexion, peut demander à la compagnie locale d'établir un prix de ligne concurrentiel pour le transport de marchandises entre le point d'origine ou de destination du trafic et le lieu de correspondance le plus rapproché avec une compagnie de chemin de fer de liaison. Pour ce faire, l'expéditeur doit déjà avoir conclu un accord sur les prix et les autres conditions avec la compagnie de liaison. Si l'expéditeur et la compagnie locale ne peuvent s'entendre sur un prix de ligne concurrentiel, l'expéditeur peut demander à l'Office de déterminer un prix de ligne concurrentiel en fonction des lignes directrices prévues par la Loi. Les prix de ligne concurrentiels ont été mis en place afin de maintenir un équilibre entre les pouvoirs des expéditeurs captifs et ceux des transporteurs ferroviaires dans un environnement dérèglementé.

Les expéditeurs utilisent les prix de ligne concurrentiels comme argument lors de négociations tandis que les transporteurs s'y opposent pour plusieurs raisons, dont le pouvoir qu'ils donnent aux expéditeurs.

En quatre ans de mise en application de la nouvelle législation, l'Office n'a reçu que deux demandes officielles d'établissement de prix de ligne concurrentiels. L'une avait été faite par la firme CSP Foods Limited en 1989 pour le transport d'huile de colza. L'autre demande, présentée initialement en 1988 et renouvelée tous les ans depuis, provenait de la firme Alberta Gas Chemicals Limited et concernait le transport de méthanol. Dans les deux cas, le transporteur de liaison était une compagnie ferroviaire des États-Unis. Cela signifie que ni CN ni CP n'étaient visés comme transporteur de liaison dans les demandes de prix de ligne concurrentiels présentées à l'Office. Sur les 293 usagers des services ferroviaires qui ont répondu à l'enquête auprès des expéditeurs, seulement 15 ont indiqué avoir négocié avec les compagnies ferroviaires de liaison pour que leurs compagnies de chemin de fer locales établissent des prix de ligne concurrentiels. Pour la majorité des expéditeurs, il semble que le principal avantage des prix de ligne concurrentiels soit leur utilisation comme argument lors de négociations. Dans le cadre de l'enquête auprès des expéditeurs, voici l'opinion formulée par un grand expéditeur de l'industrie du bois d'œuvre : « les prix de ligne concurrentiels servent de toile de fond aux négociations et sont donc essentiels pour maintenir un équilibre entre expéditeurs et transporteurs ». D'autres expéditeurs ont fait de telles observations. Un expéditeur du service public de taille moyenne a fait l'observation suivante : « ...ils permettent de jouir d'un avantage marqué dans les négociations »; par ailleurs, un petit fabricant d'équipement électronique de l'Ontario soulignait ce qui suit : « les prix de ligne concurrentiels sont là si les négociations n'aboutissent pas ». Dans l'ensemble, près de 18 p. 100 des répondants à l'enquête ont indiqué que les prix de ligne concurrentiels avaient des répercussions positives ou très positives sur leur compagnie; c'est en Alberta que les répondants attribuaient la meilleure cote aux prix de ligne concurrentiels tandis que dans les provinces de l'Atlantique, au Manitoba et en Saskatchewan, une proportion moindre de répondants émettaient un tel avis.

Les compagnies de chemin de fer se sont opposées de façon continue aux dispositions ayant trait à l'accès concurrentiel aux services ferroviaires contenues dans la législation. Parmi les raisons invoquées, ils ont soutenu que ces dispositions accordent un pouvoir indu de négociation aux expéditeurs, le tout résultant en des tarifs tellement bas qu'ils mettent en péril la viabilité des transporteurs ferroviaires, que les investissements d'une compagnie ferroviaire peuvent être mis à la disposition des concurrents, le tout diminuant l'incitation à investir, et que les transporteurs américains peuvent utiliser les dispositions sur les prix de ligne concurrentiels pour s'accaparer du trafic lucratif provenant du Canada, entraînant la perte d'emplois et de recettes fiscales au Canada. Les compagnies de chemin de fer ont reçu l'appui de la Commission de développement portuaire Halifax-Dartmouth. Dans sa soumission à l'Office concernant l'examen annuel de 1991, la Commission

a émis le commentaire suivant: « Par inadvertance, les dispositions ayant trait à l'accès concurrentiel ont bénéficié aux compagnies de chemin de fer américaines en leur permettant d'accéder aux terminaux ferroviaires terrestres du Canada central. Il est certes permis de se demander si les dispositions portant sur l'accès concurrentiel devraient continuer de s'appliquer aux transporteurs américains lorsqu'aucune équivalence législative n'existe aux États-Unis pour les transporteurs canadiens. »

Règlements des différends

La *LTN 1987* prévoit un certain nombre de dispositions, soit la médiation, l'arbitrage et l'enquête d'intérêt public, auxquelles les expéditeurs et les transporteurs peuvent recourir lorsqu'ils ne peuvent s'entendre sur les conditions de transport des marchandises. Tout comme pour les années passées, on a eu peu recours à ces dispositions en 1991, ce qui montre que les expéditeurs et les transporteurs peuvent généralement s'entendre sans aucune intervention de l'Office. Comme l'a affirmé un usager de taille moyenne du transport ferroviaire en Ontario, « Les transporteurs et les expéditeurs devraient régler leurs différends eux-mêmes, les mesures de règlement des différends devant être prises en dernier recours ». Même si ces dispositions ont été rarement utilisées, la plupart des commentaires émis par les expéditeurs soutiennent qu'elles sont pertinentes en ce qu'elles constituent une « partie intégrante de la déréglementation » (expéditeur de l'industrie pétrolière) et « favorisent la modération de part et d'autre » (industrie des produits forestiers). Les résultats de l'enquête montrent que les dispositions relatives au règlement des différends sont vues d'un très bon œil par les répondants des groupes suivants : les entreprises dont les frais de transport ferroviaire dépassaient un million de dollars en 1991, les entreprises qui expédient plus de 70 p. 100 de leur fret par chemin de fer, et les entreprises dont les expéditions proviennent de l'Alberta et de la Colombie-Britannique.

Accès à l'infrastructure ferroviaire

Beaucoup a été écrit sur les coûts de l'infrastructure du transport et sur les différences de ces coûts entre le mode ferroviaire et les autres modes. Une suggestion qui a été faite pour alléger les compagnies ferroviaires du fardeau d'avoir à détenir et entretenir leur propre voie ferrée est de partager l'utilisation de cette voie avec d'autres exploitants ferroviaires. Le tout pourrait comprendre des changements institutionnels, allant de changements relativement mineurs tels que des droits de passage accrus jusqu'à la séparation complète de la propriété de la voie du transport comme tel.

En Europe, cette idée a reçu récemment un certain élan. Le 29 juillet 1991, le Conseil des communautés européennes a émis une directive permettant la séparation, pour fin comptable, entre l'offre des services de transport et la gestion de l'infrastructure ferroviaire. Toute compagnie ferroviaire, publique ou privée, offrant des services de transport de marchandises ou de voyageurs devrait avoir accès à l'infrastructure ferroviaire sur une base non discriminatoire. Cette directive sera ajoutée dans les lois, réglementations et dispositions administratives nationales afin d'entrer en vigueur au 1er janvier 1993.

Un résumé de l'environnement concurrentiel des services ferroviaires

Les dispositions de la *LTN 1987* visent à favoriser la concurrence entre les compagnies ferroviaires et entre les divers modes de transport. Généralement, les expéditeurs jugent que ces dispositions ont une incidence favorable sur leurs activités et voient dans les contrats confidentiels et l'accès à des services concurrentiels deux des plus importants facteurs leur permettant d'obtenir des conditions compétitives pour leurs besoins en services ferroviaires. Bon nombre d'entre eux estiment également que les dispositions de la nouvelle loi sont plus efficaces lorsqu'elles sont prises dans leur ensemble. Un important fabricant de produits chimiques de l'Ouest canadien a soutenu que « la *LTN 1987* a procuré aux expéditeurs l'accès à des services ferroviaires concurrentiels, l'option de négocier des tarifs de fret en privé plutôt que d'adopter des tarifs publiés et le recours à des mécanismes de règlement des différends. Il est impératif que les dispositions sur l'accès et la concurrence demeurent après l'examen quinquennal de 1992. Elles sont extrêmement importantes dans le contexte concurrentiel des importations et des exportations (concurrence étrangère).»

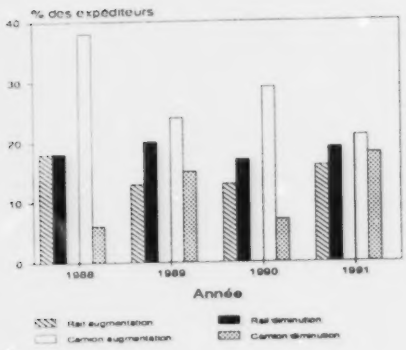
En raison de la récession, un plus grand nombre d'expéditeurs ont rapporté, en 1991, une diminution plutôt qu'une hausse de trafic.

En 1991, la récession économique a eu une grande incidence sur l'environnement concurrentiel des services de transport. Les résultats de l'enquête auprès des expéditeurs montrent qu'en 1991, pour la première fois, les répondants étaient plus nombreux à avoir connu une baisse de trafic qu'une hausse et ce, surtout chez les grands expéditeurs. Les secteurs qui semblent avoir été les plus durement touchés par la récession sont ceux du bois, du papier, du plastique et des produits chimiques. Ces derniers ont un nombre anormalement élevé de firmes rapportant des baisses dans leur volume total de fret. Le rail a été le seul mode avec un nombre supérieur d'expéditeurs rapportant une baisse plutôt qu'une hausse dans leur volume modal de trafic. Pour tous les autres modes, particulièrement les services intermodaux, plus de répondants ont rapporté une hausse de trafic modal qu'une baisse.

Les expéditeurs ayant connu une baisse de trafic ferroviaire en 1991 se répartissent également entre toutes les tailles d'usagers des services ferroviaires, et ils sont particulièrement nombreux dans les secteurs des produits forestiers, chimiques, alimentaires et plastiques. Une hausse de trafic a cependant été déclarée par de nombreux usagers des services ferroviaires de toute taille. Les résultats de l'enquête, indication de la dynamique du marché, montrent qu'un plus grand nombre d'usagers des services ferroviaires ont également rapporté avoir acheminé moins de trafic par camion en 1991. Parmi les répondants qui ont fait face à des variations dans leur volume de trafic transporté par les différents modes en 1991, les usagers ferroviaires avaient des frais de transport de 40 à 50 p. 100 supérieures à celles des usagers des services de camionnage, le tout reflétant des différences dans les caractéristiques au niveau de la taille des expéditeurs dans les marchés respectifs des divers modes. Tant du côté du transport ferroviaire que du camionnage, les répondants ayant connu une baisse de trafic en 1991 avaient des frais de transport plus élevées que ceux pour qui le trafic avait augmenté.

Les résultats des enquêtes menées auprès des expéditeurs depuis 1988 témoignent de la détérioration de la situation économique. D'une année à l'autre, de moins en moins de répondants ont rapporté une hausse de trafic et de plus en plus ont affiché une baisse, si bien qu'en 1991, on comptait plus d'expéditeurs avec des baisses que des hausses de volume de trafic. Les changements sont plus marquants lorsqu'on examine chaque mode isolément. Dans le cas du transport ferroviaire, la proportion de répondants ayant connu une hausse de trafic est passée de 13 à 18 p. 100, tandis que celle des baisses est passée de 17 à 20 p. 100, 1989 étant la pire année. Les

GRAPHIQUE 4.19
Modifications de volume des marchandises transportées signalées par les expéditeurs



chiffres correspondants pour le camionnage sont les suivants : pour les hausses, de 21 à 38 p. 100, et pour les baisses, de 6 à 18 p. 100, 1991 étant sans aucun doute la pire année (graphique 4.19).

Un nombre beaucoup plus élevé d'expéditeurs ont souligné avoir retiré, en 1991, une partie de leur trafic au secteur du camionnage pour le confier à des services d'envoi par wagon complet ou à des services ferroviaires intermodaux (remorques ou conteneurs sur wagon plat) que dans le cas contraire (90 contre 66 expéditeurs). Plus de 80 p. 100 de ces expéditeurs ont dit être passés du camion au chemin de fer surtout à cause des tarifs, contre 44 p. 100 dans le cas des expéditeurs qui sont passés du chemin de fer au camionnage. Ces derniers déclarent avoir fait le transfert à cause des changements dans les conditions du marché aussi bien que des prix. Les industries où la proportion d'expéditeurs étant passés du camionnage au chemin de fer était plus forte que celle du cas contraire étaient les suivantes : les produits plastiques et le bois pour ce qui est du transport en wagon complet, et les produits métalliques finis, et les produits du commerce en gros et de détail en ce qui a trait au transport ferroviaire intermodal. La situation contraire se présentait dans les industries suivantes : produits raffinés du pétrole et produits du charbon, produits agricoles et services connexes. Parmi les répondants qui ont rapporté le transfert de trafic du chemin de fer et du camion vers l'autre mode, 30 p. 100 ont fait face à des augmentations tarifaires pour le transport intérieur de charge complète par camion et 21 p. 100, des diminutions tarifaires, comparativement à 41 et 17 p. 100 respectivement pour l'ensemble des expéditeurs touchés par l'enquête. Ceci peut être dû à l'influence de la concurrence ferroviaire sur les tarifs du camionnage pour ces groupes d'expéditeurs. Il a été déterminé que, parmi les répondants ayant passé du camionnage au transport ferroviaire en 1991, une proportion beaucoup plus forte que la moyenne de ces derniers ont déclaré que le service ferroviaire au Canada s'est généralement amélioré (56 p. 100 contre 37 pour l'ensemble des répondants), et que les services de camionnage pour compte d'autrui se sont détériorés (16 p. 100 contre 8 p. 100 pour l'ensemble des répondants). Ce fait indique que les éléments de service, ainsi que les tarifs, ont joué un rôle dans ces transferts modaux de trafic.

La plupart des expéditeurs ont indiqué que les compagnies ferroviaires canadiennes ont été intéressées à se livrer concurrence en 1991.

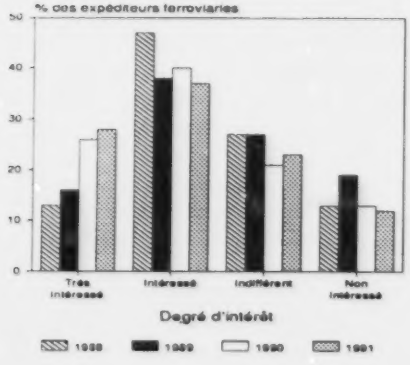
L'intensification de la concurrence entre les compagnies ferroviaires au Canada était aussi un des objectifs de la nouvelle loi. Les deux tiers environ des répondants à l'enquête auprès des expéditeurs ont jugé que les compagnies canadiennes de chemin de fer étaient intéressées à se livrer concurrence en 1991. Près de 30 p. 100 ont même estimé que leur intérêt était plus vif en 1991 qu'en 1990. Des observations de ce type ont été formulées par des expéditeurs de toutes tailles. Les répondants des industries pétrolières et chimiques ont fait une évaluation particulièrement favorable de l'empressement des compagnies ferroviaires canadiennes à se concurrencer, tandis que ceux de l'industrie des produits alimentaires en ont fait une rare évaluation négative. Parmi les expéditeurs qui ont pu utiliser l'interconnexion comme argument lors de négociations avec les compagnies ferroviaires canadiennes en 1991, près de 77 p. 100 ont signalé que ces dernières ont été intéressées à se livrer concurrence. Cette proportion augmente à 83 p. 100 chez les expéditeurs qui, dans les faits, ont utilisé l'interconnexion pour profiter de conditions plus concurrentielles. Selon ces données, les expéditeurs qui se sont servis de l'interconnexion soit comme d'un argument lors de négociations ou pour acheminer leur trafic ont été, en général, impressionnés par cette volonté des compagnies ferroviaires canadiennes à se livrer concurrence. L'opinion selon laquelle les compagnies ferroviaires sont favorables à une concurrence intramodale est beaucoup plus répandue chez les répondants signataires de contrats confidentiels que parmi les expéditeurs sans contrat confidentiel. Il semble permis de croire, ici encore, que les compagnies qui se sont prévalues des dispositions législatives autorisant l'accès au transport concurrentiel voient d'un bon œil la concurrence intramodale dans le secteur ferroviaire. Au chapitre des changements tarifaires, on

a constaté, sans surprise, que les expéditeurs convaincus de l'indifférence ou de l'opposition des compagnies ferroviaires à une concurrence intramodale ont signalé des hausses tarifaires deux fois plus importantes que les hausses signalées par les expéditeurs convaincus du contraire.

Les expéditeurs qui ont délaissé le camionnage en faveur du transport ferroviaire de remorques sur wagon plat ont presque doublé de 1989 à 1991.

L'Office recueille des données depuis trois ans auprès des expéditeurs pour se renseigner sur tout transfert de leur trafic vers un autre mode de transport. Ces données permettent de soutenir que les entreprises de camionnage et les compagnies ferroviaires se livrent concurrence et que, selon bon nombre d'expéditeurs, les compagnies ferroviaires tentent de refermer l'écart qui les séparent des firmes de camionnage. Chaque année, environ 45 expéditeurs ont rapporté faire acheminer par rail une partie de leurs envois auparavant transportés par camion et ont expliqué, en nombre croissant, que la principale raison d'un tel changement réside dans les prix. Il est difficile de déterminer à partir de ces données si les expéditeurs accordent plus d'importance au prix à cause de la récession ou si les compagnies de chemin de fer sont de plus en plus concurrentielles au niveau des prix avec les services de camionnage. Cependant, on sait que le nombre de répondants qui ont signalé chaque année avoir délaissé le mode ferroviaire en faveur du camionnage n'a cessé de diminuer (76 en 1989 et 47 en 1991) et que les prix n'ont pas été un élément important entraînant un tel changement. C'est entre le camionnage et le transport ferroviaire des remorques sur wagon plat que les changements les plus marqués sont survenus. En effet, le nombre des répondants qui ont délaissé le camionnage en faveur du transport de remorques sur wagon plat est passé de 20 à 37, de 1989 à 1991, tandis que le nombre de ceux qui ont fait l'inverse a baissé de 32 à 11 au cours de la même période. La promotion du transport intermodal par le secteur ferroviaire semble donc avoir remporté un certain succès; par contre, la campagne ferroviaire en faveur du transport intérieur de conteneurs sur wagon plat semble avoir peu intéressé la clientèle des services de camionnage (du moins en ce qui a trait aux expéditeurs ayant participé à l'enquête). Les enquêtes de l'Office ont révélé que, de 1989 à 1991, 34 expéditeurs seulement ont délaissé le camionnage au profit du transport de conteneurs sur wagon plat et 28 expéditeurs seulement ont fait le changement inverse.

GRAPHIQUE 4.20
Empressement des compagnies ferroviaires à se concurrencer



En 1988, environ 60 p. 100 des expéditeurs ont rapporté dans l'enquête avoir trouvé les compagnies ferroviaires canadiennes intéressées à se concurrencer. Cette proportion a chuté en 1989 mais au cours des deux dernières années, elle a tourné autour des deux tiers (graphique 4.20). Près de 30 p. 100 des répondants dans chacune des deux dernières années ont aussi exprimé l'avis que les compagnies ferroviaires canadiennes étaient plus intéressées à se livrer concurrence qu'au cours de l'année antérieure.

Depuis la mise en application de la nouvelle législation, à la fois CN et CP Rail, publiquement et dans leur soumission auprès de l'Office, ont soutenu que l'importance de la concurrence dans le marché actuel des services de transport, dans le milieu réglementaire et politique actuel, est telle qu'elle met en péril la viabilité à long terme des transporteurs ferroviaires au Canada. Parmi les lacunes réglementaires et politiques auxquelles ces derniers associent la situation actuelle, ils ont mentionné les suivantes : le camionnage, qui ne paie pas pleinement le coût de son utilisation de l'infrastructure routière et qui bénéficie des taxes sur le carburant diesel payées par les compagnies ferroviaires; les dispositions procurant un accès concurrentiel au service ferroviaire dans la législation, qui auraient entraîné une sérieuse érosion des tarifs ferroviaires comparativement au taux d'inflation et aux pertes de trafic aux mains de transporteurs ferroviaires américains; les directives de l'Office pour le partage des coûts liés aux projets de croisements étagés, qui, selon les compagnies ferroviaires, favorisent le trafic routier; le régime plus lourd de taxation que celui des États-Unis imposé aux compagnies ferroviaires canadiennes, principalement dans les domaines des taxes

Avantages fiscaux pour les compagnies ferroviaires

Le gouvernement fédéral a annoncé en décembre des modifications à l'impôt dans le secteur du transport et mis sur pied un programme spécial temporaire qui a procuré des rentrées de fonds immédiates, en contrepartie d'une réduction future des déductions d'impôt sur le revenu.

Deux mesures ont procuré des avantages directs à l'industrie ferroviaire :

- Un programme de compensation des pertes, d'une durée de deux ans, offrant un remboursement partiel de la taxe d'accise sur le carburant diesel en échange d'une réduction du montant que les compagnies ferroviaires déclareraient autrement au chapitre des pertes, pour réduire leur impôt sur le revenu.
- La déduction pour amortissement, applicable aux acquisitions faites après le 6 décembre 1991 a été augmentée, passant de 7 à 10 p. 100, pour les wagons de chemins de fer, et de 4 à 10 p. 100, pour les accessoires de voie comme les rails, l'équipement de nivellement, de régulation du trafic et de signalisation, les ponts, les ouvrages de drainage, les tunnels et les viaducs. Ces modifications ont été apportées afin de mieux tenir compte de l'amortissement réel.

sur les revenus, la propriété et le carburant, et les taux de dépréciation; finalement, la complexité de la procédure d'abandon ou de vente de lignes ferroviaires. Les compagnies ferroviaires ont demandé l'élimination de ces supposées iniquités et la mise en place d'une politique nationale complète de transport de marchandises qui permettrait à la déclaration de politique énoncée à l'article 3 de la *LTN 1987* d'être véritablement efficace.

Service

La proportion des expéditeurs rapportant une amélioration des services ferroviaires canadiens a augmenté en 1991.

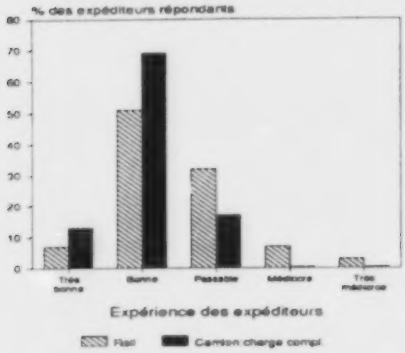
En 1991, la qualité générale du service offert par les compagnies ferroviaires du Canada s'est améliorée selon 37 p. 100 des répondants à l'enquête auprès des expéditeurs, pourcentage qui représente une augmentation importante par rapport à 1990. Bien qu'une vaste gamme d'expéditeurs aient rapporté une amélioration des services, la proportion de ceux qui ont noté une telle amélioration augmente avec la taille de l'usager du rail. Les expéditeurs qui ont signalé une amélioration du service ferroviaire sont plus nombreux que la moyenne dans les secteurs suivants : mines et puits de pétrole, produits de plastique, bois, pétrole, produits du charbon et commerce de gros. La détérioration du service ferroviaire, signalée par 15 p. 100 de l'ensemble des expéditeurs, était notable dans des secteurs tels que ceux des aliments et les industries manufacturières diverses. Les répondants qui avaient des contrats confidentiels en 1991, ont jugé l'évolution du service ferroviaire d'un œil plus favorable que les autres, et cela est encore plus vrai pour ceux qui ont expédié une proportion plus grande de leurs marchandises en vertu de contrat, mais même ceux qui en ont expédié une moins grande partie au moyen de contrat ont coté le rail au-dessus de la moyenne quant aux changements apportés aux services ferroviaires.

La proportion des expéditeurs qui ont signalé une amélioration de la qualité globale du service obtenue des entreprises de camionnage pour compte d'autrui en 1991 a été de 37 p. 100, comme pour le transport ferroviaire. Cependant, les répondants qui ont déclaré une détérioration du camionnage ne représentent qu'une proportion de 8 p. 100, contre 15 p. 100 dans le cas du rail. Il a été déterminé que 16 p. 100 des répondants ayant transféré de leur trafic du camionnage au rail ont rapporté une détérioration des services de camionnage, et que 55 p. 100 de ceux ayant transféré de leur trafic du rail au camionnage ont rapporté une amélioration des services de camionnage par rapport à l'année antérieure. Il ressort toutefois de ces données que la qualité du service n'est pas le seul critère qui dicte le choix d'un mode de transport. Sur les 75 usagers du rail les plus importants qui ont répondu à l'enquête, 42 ont signalé une amélioration du service ferroviaire et 24, une amélioration du service de camionnage de charge complète en 1991. Cependant, de ce groupe de 42 expéditeurs, 15 ont déclaré avoir délaissé en partie le rail en faveur d'autres modes de transport, et surtout du camion. Ils ont expliqué leur décision essentiellement par l'évolution des conditions du marché. Comme on pouvait s'y attendre, la perception que les expéditeurs avaient de l'évolution du service ferroviaire était teintée par les tarifs de marchandises auxquels ils ont eu à faire face en 1991; ceux qui ont signalé une détérioration de service ont déclaré une augmentation moyenne des tarifs quelque cinq fois supérieure à la hausse indiquée par les usagers qui ont souligné une amélioration du service.

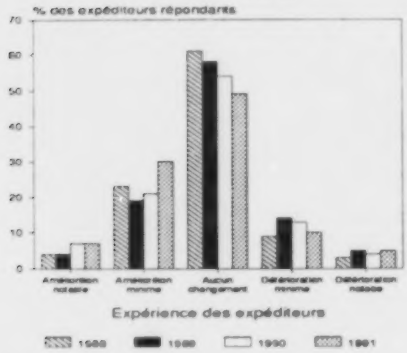
Comme pour les années précédentes, l'Office a invité les expéditeurs à évaluer le service qu'ils avaient reçu en 1991 des compagnies ferroviaires du Canada selon les 12 critères suivants : coopération du transporteur, pistage des wagons, traitement des réclamations, état de l'équipement, provision d'équipement, couverture-responsabilité, manutention des produits, fiabilité du service, service d'interconnexion, temps de transit, efficacité générale du service, qualité générale du service. Bien que les évaluations aient varié considérablement pour chaque critère, en moyenne 51 p. 100 des expéditeurs ont déclaré que les compagnies ferroviaires leur fournissaient un bon ou très bon service, 39 p. 100 le jugeaient acceptable, et 10 p. 100 le qualifiaient de mauvais ou de très mauvais. Il est à remarquer que les grands expéditeurs ont jugé le service ferroviaire avec plus de clémence. La coopération du transporteur et le pistage des wagons sont les deux critères du service ferroviaire les mieux cotés (65 et 63 p. 100 respectivement des expéditeurs donnant une évaluation positive) tandis que le traitement des réclamations et le service d'interconnexion ont obtenu les cotes positives les moins élevées (38 et 42 p. 100 respectivement). Cette évaluation a été en général constante, quelle que soit la taille de l'expéditeur (petit, moyen ou grand), sauf que la qualité générale du service est le deuxième critère le mieux coté par les plus importants expéditeurs. L'analyse des réponses des 15 p. 100 des expéditeurs qui ont déploré une détérioration du service ferroviaire en 1991 révèle qu'ils ont donné leurs cotes les plus basses à l'efficacité générale du service, au service d'interconnexion, au temps de transit et à la fiabilité du service.

L'Office demandait aussi aux expéditeurs d'évaluer, selon 12 critères semblables, le service qu'ils avaient reçu des entreprises de camionnage pour compte d'autrui en 1991. Les réponses de ceux qui ont utilisé tant le rail que le camionnage en 1991 ont été reportées sous forme de tableau et comparées aux évaluations du service ferroviaire. En moyenne, 79 p. 100 des usagers du rail ont déclaré que les camionneurs leur fournissaient un bon ou très bon service pour l'ensemble des 12 critères, contre 51 p. 100 dans le cas des compagnies ferroviaires. Pour les 11 facteurs où il était possible d'établir une comparaison, le rail a obtenu une plus faible proportion de cotes « bon » et « très bon » que le camionnage. Contrairement aux évaluations sur les services ferroviaires, les grands expéditeurs n'ont pas différé des petits expéditeurs dans leur évaluation des différents critères de service du camionnage. Le critère avec la plus importante différence entre les services

GRAPHIQUE 4.21
Évaluation de la qualité globale du service par les expéditeurs



GRAPHIQUE 4.22
Changement global signalé dans les services ferroviaires



ferroviaires et de camionnage a été le temps de transit, et cette différence s'est retrouvée chez les petits, moyens et grands expéditeurs. Pour les petits expéditeurs, la qualité de la couverture-responsabilité a aussi différé entre les deux modes tandis que pour les expéditeurs moyens et grands, les différences les plus significatives ont été observées au niveau de l'état de l'équipement. Le critère avec le moins de variations a certes été le pistage des wagons (des expéditions). En fait, les moyens et grands usagers des services ferroviaires, dans ce cas seulement, ont donné des cotes plus positives au secteur ferroviaire qu'au camionnage. Les évaluations de la qualité générale du service par les expéditeurs qui ont rapporté utiliser en 1991 à la fois les services ferroviaires et de camionnage sont illustrées au graphique 4.21.

Le nombre des usagers du rail qui signalent une amélioration globale du service ferroviaire au Canada augmente depuis 1988, année où l'enquête auprès des expéditeurs a été faite pour la première fois. Celui des expéditeurs qui ont noté une détérioration globale de ce service ou n'ont remarqué aucun changement diminue depuis 1989 (graphique 4.22). Il est remarquable que les compagnies ferroviaires aient obtenu ce genre de réaction des expéditeurs, étant donné que les attentes au niveau du service ont probablement été plus grandes chaque année et que, de plus, les compagnies de chemin de fer ont réduit leurs effectifs de plus de 30 p. 100 depuis 1985. Il appert que leurs innovations opérationnelles et de mise en marché, leurs investissements au niveau de l'équipement et leurs programmes de perfectionnement professionnel des employés ont eu un impact positif sur un nombre important d'expéditeurs canadiens.

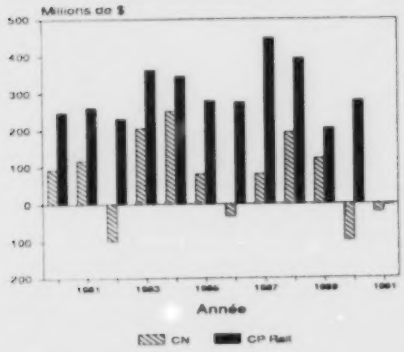
Ces quatre dernières années, les cotes accordées aux 12 critères de service ont été remarquablement uniformes en ce qui a trait aux services ferroviaires. Chaque année, par exemple, il y a eu de 60 à 69 p. 100 des répondants qui ont donné la cote « bon » ou « très bon » aux compagnies ferroviaires pour leur coopération ou le pistage des wagons. Les facteurs les moins bien cotés dans le cas du rail ont presque toujours eu trait au temps de transit, au traitement des réclamations et au service d'interconnexion. Le temps de transit, un facteur avec une cote parmi les moins élevées, est toutefois le seul critère où la proportion des bonnes cotes a augmenté tous les ans.

Performance financière des transporteurs

En raison de la faiblesse de l'économie résultant de la récession de 1990-1991, les prévisions aux chapitres du trafic et des recettes des deux compagnies ferroviaires de classe I n'ont pu se réaliser en 1991. La récession ayant plus durement touché le secteur manufacturier du Canada central, son impact a été plus sévère pour le principal concurrent du secteur ferroviaire, soit le camionnage. Malgré une baisse de 3 à 4 p. 100 dans le volume de trafic intermodal et de catégories diverses, le trafic de marchandises en vrac les plus importantes, source principale des recettes et des tonnages des compagnies ferroviaires, ont augmenté grâce, surtout et avant tout, à une hausse de 25 p. 100 dans les volumes de grain expédiés.

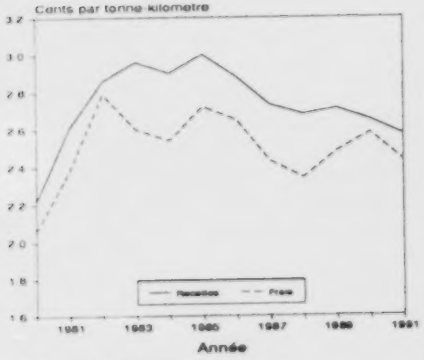
Selon des données préliminaires, les revenus combinés de CN et de CP Rail, provenant du transport de fret, étaient de 160 millions de dollars supérieures en 1991. Cependant, les bénéfices de cette croissance ont été estompés par une hausse de près de 250 millions de dollars dans les frais d'exploitation, laquelle hausse a été observée chez CP Rail. Les frais d'exploitation de CP Rail étaient exceptionnellement élevés en 1991 à cause de la fermeture des ateliers Angus à

GRAPHIQUE 4.23
Revenues nets avant l'impôt de CN et de CP Rail



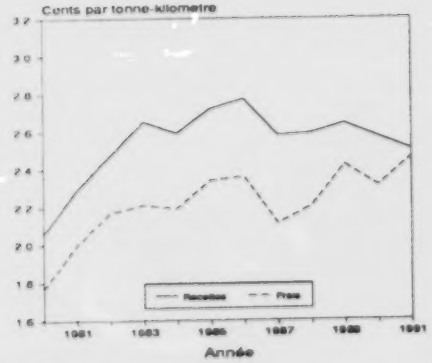
1991: Données préliminaires

GRAPHIQUE 4.24
Recettes et frais d'exploitation de CN



1991: Données préliminaires

GRAPHIQUE 4.25
Recettes et frais d'exploitation de CP Rail



1991: Données préliminaires

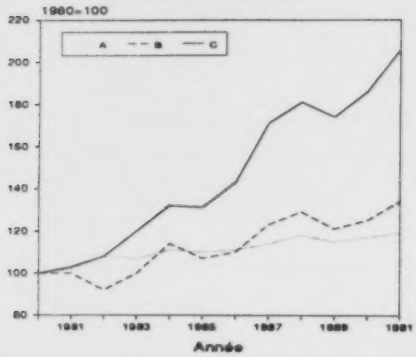
Montréal et des indemnités accordées dans le contexte de la réduction des effectifs. Ces dépenses exceptionnelles ont eu une incidence directe sur les bénéfices nets avant impôt pour CP Rail, qui ont passé de 278 millions de dollars en 1990 à une perte nette de 3,4 millions en 1991. La situation des deux compagnies ferroviaires a été nettement différente. CN a pu améliorer sa performance financière par rapport à 1990, permettant de réduire sa perte nette avant impôt de 100 millions de dollars qu'elle était en 1990 à 20 millions de dollars en 1991. CN a pu atteindre un tel résultat en contrôlant ses dépenses tout en augmentant ses revenus de 2,5 p. 100, le même changement dans les revenus que celui noté par CP Rail (graphique 4.23).

Un des résultats des dépenses spéciales d'ajustement de CP Rail en 1991 a été la réduction de presque 200 millions de dollars des revenus d'exploitation. Pendant ce temps, CN a augmenté ses revenus d'exploitation de presque 100 millions de dollars. Ces résultats se sont reflétés en changement des coefficients d'exploitation des compagnies de chemin de fer, ce ratio étant défini comme les dépenses sur les revenus d'exploitation. Plus ce coefficient est élevé, plus il est difficile pour une compagnie de réduire sa dette, de trouver le capital pour investir ou d'afficher un bénéfice net. De 1990 à 1991, le coefficient d'exploitation de CN est tombé de **97,6** à **94,9** tandis que celui de CP Rail a passé de **90,1** à **98,1**. Pour fin de comparaison, le coefficient d'exploitation des grandes compagnies de camionnage canadiennes a augmenté de **98,9** en 1990 à **100,0** en 1991, ce qui reflète la sévérité plus grande de l'impact de la récession sur ces dernières.

Les revenus pour le transport de marchandises représentent environ 93 p. 100 des revenus combinés de CN et CP Rail, le reste provenant des services de voyageurs, de paiements du gouvernement et de revenus pour divers services. Il n'est pas possible de facilement associer les frais d'exploitation aux différents services fournis par les compagnies ferroviaires. Les graphiques 4.24 et 4.25 montrent, en cents par tonne-kilomètre payante, les variations dans les revenus et les frais d'exploitation des compagnies ferroviaires depuis 1980. Ces données ne sont pas ajustées pour tenir compte de l'inflation. Après avoir atteint un sommet vers le milieu des années 1980, les revenus et les dépenses par tonne-kilomètre payante ont généralement suivi une tendance à la baisse. Comme il a été mentionné à la section sur les tarifs, les revenus ferroviaires par tonne-kilomètre peuvent être influencés par de nombreux éléments, incluant la composition du trafic et le milieu concurrentiel en général. En l'absence de tout changement majeur dans ces éléments dans les années à venir, les compagnies ferroviaires devront s'adapter à des niveaux de revenus relativement constants et devront voir à réduire leurs frais d'exploitation afin d'obtenir des augmentations durables de leurs bénéfices nets et de leur rendement du capital investi.

Les compagnies ferroviaires ont, bien sûr, montré qu'ils sont parfaitement au courant de leur situation. CN et CP Rail ont pris différentes mesures dans les domaines de la mise en marché, des activités, de la gestion et des investissements; plusieurs de ces mesures ont été décrites dans la section sur la structure de l'industrie et activités de ce chapitre. Ces mesures visent à réduire les frais d'exploitation et maintenir ou augmenter leur part du marché. La preuve des réductions des frais d'exploitation est dans l'augmentation de la productivité, le tout étant illustré par les indices rapportés au graphique 4.26. La productivité des compagnies ferroviaires s'est grandement améliorée au cours de la dernière décennie, spécialement depuis 1985, quand le gouvernement à présenté ses propositions pour reformer les lois sur le transport dans « Aller sans entrave ». Pour mettre les choses en perspective, si les effets de l'apport en capital sont exclus, les compagnies ferroviaires auraient eu besoin d'environ 31 000 employés additionnels pour transporter le trafic de 1991 au niveau de productivité de 1985. En supposant une moyenne de coût conservatrice de 40 000 dollars par employé, cela aurait augmenté les frais d'exploitation des compagnies ferroviaires de plus de un milliard

GRAPHIQUE 4.26
Indices de productivité
des compagnies ferroviaires



1991 : Données préliminaires

Légende :

A - recettes – tonnes payantes par wagon complet
B - recettes – tonnes-kilomètres payantes par kilomètre de route
C - recettes – tonnes-kilomètres payantes par employé

de dollars, qui aurait eu à être ajouté aux pertes nettes avant impôt des compagnies ferroviaires de 24 millions de dollars en 1991. Par contre, si le trafic des compagnies ferroviaires pour 1985 avait été transporté au niveau de productivité de la main d'œuvre de 1991, 28 000 emplois de moins auraient été nécessaires, toujours en écartant l'apport en capital. Si on suppose un coût alors de 30 000 dollars par employé, 800 millions de dollars de revenu additionnel avant impôt aurait pu être réalisés par les compagnies ferroviaires.

La productivité de CN

En octobre 1991, une étude interne comparant le transporteur canadien à sept transporteurs ferroviaires américains, ces derniers représentant 91 p. 100 du chiffre d'affaire des transporteurs ferroviaires de classe I, rapportait que la main d'oeuvre de CN produit un peu plus de la moitié des tonnes-kilomètres payantes par employé que la moyenne des transporteurs américains. Le tout était expliqué en partie par l'importance des employés de la catégorie générale et administration, ces derniers représentant près du tiers de la main d'oeuvre, comparativement à un cinquième pour les transporteurs américains. De plus, selon l'étude, en 1990, plus de 45 p. 100 des revenus générés par CN ont servi à couvrir les obligations salariales, comparativement à 28 p. 100 pour la moyenne des transporteurs américains.

Dans leurs mémoires à l'Office pour le quatrième examen annuel, les compagnies ferroviaires ont reconnu l'importance de l'amélioration de la productivité. CN a déclaré : « CN continuera d'améliorer la productivité de son exploitation et la gestion de son réseau et ses éléments d'actifs ». Dans le même sens, CP Rail déclarait : « CP Rail continue ses efforts pour s'adapter aux réalités concurrentielles en restructurant son organisation, en rationalisant ses activités, en coupant ses coûts, en adoptant des technologies modernes et plus productives [et] en améliorant la formation de sa main d'œuvre... ». CP Rail également, en parlant de l'impact des revenus sur les investissements, fait référence aux « contraintes découlant des politiques prévenant la réduction des coûts ferroviaires ». Par le ton de leurs commentaires, les compagnies ferroviaires canadiennes recherchent un encouragement et des occasions continus pour améliorer leur productivité, pour le bien de leurs clients et de l'économie en général.

Rationalisation des réseaux

Abandon de lignes

La *LTN 1987* oblige l'Office à faire rapport dans son examen annuel sur les projets d'abandon de lignes étudiés au cours de l'année écoulée et ceux dont la présentation est prévue par les compagnies ferroviaires pendant l'année en cours. Les activités de l'Office en matière de rationalisation du réseau ferroviaire peuvent être regroupées sous trois volets : nouvelles demandes d'abandon de lignes ou demandes de réexamen, demandes de révision et demandes de cession. Avant que l'Office n'étudie une nouvelle demande d'abandon de lignes, la compagnie ferroviaire doit déposer un avis d'intention et attendre au moins 90 jours avant de déposer la demande proprement dite. Dans le cas de demandes antérieures pour lesquelles l'Office a ordonné le maintien de l'exploitation de la ligne, ces demandes doivent être réétudiées une fois tous les trois ans après réception de la demande. Il arrive

aussi que l'Office reçoive des demandes de partis intéressés qui réclament le réexamen ou la modification d'un arrêté déjà rendu; ces requêtes prennent la forme d'une demande de révision. Enfin, pour faire approuver la cession d'une ligne à un parti intéressé, la compagnie ferroviaire qui en est propriétaire doit déposer un avis écrit de l'entente de cession de la ligne. En 1991, des dossiers importants ont porté sur l'approbation de cession de lignes de CP Rail à la Central Western Railway, de CN à la Commission de transport Ontario Northland (CTON) et de CN à la Goderich-Exeter Railway Company. Un autre cas a concerné une proposition de cession de la part de Napierville Junction Railway Company à la Atlantic & North West Railway Company (CP Rail Ltée), laquelle cession a été approuvée par l'Office au début de 1992.

La Loi limite à 4 p. 100 par année le nombre total de milles de son réseau que chaque compagnie ferroviaire peut abandonner. En 1991, le millage total de base de chaque transporteur a été calculé en soustrayant les lignes abandonnées ou cédées en 1988, en 1989 et en 1990 du total déclaré par le transporteur au 31 décembre 1987, plus l'ajout des lignes construites pendant ces trois années. Le pourcentage du nombre total de milles de lignes que chaque compagnie peut être autorisée à abandonner en 1991 est établi en divisant le nombre de milles dont l'abandon lui a été accordé en 1991 par le millage total de son réseau au 1er janvier 1991. Du calcul du quatre pour cent est exclu l'abandon de lignes faisant partie du réseau protégé dans les provinces des Prairies. En 1991, CN et CP Rail ont soumis à l'Office des requêtes d'abandon totalisant 3 et 2,2 p. 100 respectivement de leur réseau.

L'Office a autorisé CN à abandonner 0,7 p. 100 de son réseau en exploitation en 1991 et 0,3 p. 100 avec une date effective d'abandon en 1992 afin de permettre à VIA Rail ou aux expéditeurs touchés de s'ajuster à la nouvelle situation. Trois requêtes, totalisant 0,7 p. 100 du réseau, se sont soldées par une décision demandant le maintien de l'exploitation et une requête, représentant 0,2 p. 100 du réseau, a été rejetée. Trois autres requêtes, représentant 0,3 p. 100 du réseau, ont été reportées en 1992 pour diverses raisons, incluant des situations où l'échéancier statutaire de six mois amenait la considération du dossier après le 31 décembre 1991. Pour une de ces requêtes, l'Office a statué au début de 1992; pour une autre, l'Office va tenir des audiences publiques, et pour la dernière, une décision devrait être rendue dans la première moitié de l'année 1992. De plus, CN s'est vu autoriser à abandonner 0,1 p. cent de son réseau qui était antérieurement protégé, le tout n'étant pas sujet à la règle du 4 p. 100. Finalement, des décisions de l'Office pour l'abandon d'un autre 0,7 p. 100 du réseau de CN ont été abrogées par le gouverneur en conseil.

Il a été permis d'abandonner plus de 400 milles de voies ferrées en 1991.

CP Rail avait 2,2 p. 100 de son réseau devant l'Office pour fin d'abandon en 1991. L'Office a statué que CP Rail pouvait, en 1991, abandonner 1,3 p. 100 de son réseau et 0,1 p. 100 en 1992. De plus, CP Rail s'est vu permettre d'abandonner 0,6 p. 100 en 1991 et 0,2 p. 100 en 1992 de son réseau antérieurement protégé et donc exclu de la règle du 4 p. 100.

Si le pourcentage du nombre total de milles de voie autorisés à être abandonnés en 1991 avait été calculé à partir seulement du réseau non protégé plutôt que l'ensemble du réseau, le pourcentage autorisé à CN aurait passé de 0,7 à 1,3 et, pour CP Rail, de 1,3 à 2,8.

Un survol des activités liées aux abandons de lignes ferroviaires est présenté aux annexes D.1 à D.5. Comme il est montré à l'annexe D.1, il y a eu un total de six avis d'intention de requêtes d'abandon de lignes en 1991; de ceux-ci, trois ont été suivies d'une demande formelle d'abandon au cours de l'année. De plus, cinq requêtes ont été déposées en ce qui a trait à des préavis émis en 1990. L'Office a

accepté une requête sans préavis. Comme le montre l'annexe D.2, l'Office a reçu neuf nouvelles requêtes d'abandon en 1991.

En 1991, l'Office a été saisi de 39 dossiers d'abandon au total pour lesquels il devait rendre une décision pendant l'année, au début de 1992 ou, dans le cas de certains réexamens, plus tard en 1992 et en 1993. Ces dossiers comprenaient plusieurs demandes d'examen d'arrêtés antérieurs, de nouvelles demandes déposées en 1991, des demandes reportées d'années antérieures et des demandes de réexamen. Vingt-deux requêtes touchaient des lignes de CN, 16 autres, des voies de CP Rail et une, des voies de CSX Transportation. L'annexe D.3 fournit davantage de détails sur ces 39 dossiers d'abandon et met l'emphase au niveau des tronçons de voies. L'emphase au niveau des tronçons de voies est importante, car l'Office peut grouper ou subdiviser les requêtes d'abandon de lignes pour s'assurer que tout abandon à être permis se fasse d'une façon qui assure des améliorations rationnelles à l'efficacité du réseau. Une décision rendue en 1992 est reflétée à l'annexe D.3.

Des décisions sur toutes les requêtes qui ont été reportées de 1990 ont été rendues en 1991. L'Office a émis 25 arrêtés, comme l'indique l'annexe D.4 qui renferme les décisions de 25 des 39 requêtes énumérées à l'annexe D.3. Des 14 autres requêtes en cours, trois ont trait à des décisions d'abandon de 1989 en sursis, trois sont de nouvelles demandes devant être complétées en 1992, quatre portent sur des reconsidérations devant être complétées en 1992, une concerne une reconsidération pour 1993, et trois traitent de demandes reportées à 1992 pour diverses raisons. De ces 14 requêtes reportées, une a fait l'objet d'une décision au début de 1992.

Les compagnies ferroviaires canadiennes planifient déposer des demandes d'abandon en 1992 couvrant environ 1 000 milles de voie.

L'Office a consulté 14 compagnies de chemin de fer en vue de déterminer leurs projets d'abandon de lignes en 1992. Comme l'indique l'annexe D.5, de ces compagnies, seules CN, CP Rail, CSX Transportation et Essex Terminal Railway Company (ETR) ont présenté des projets. Les autres ont indiqué qu'elles ne présenteraient pas de demande cette année. CN envisage de présenter 21 demandes totalisant 422 milles; CP Rail prévoit 24 demandes portant sur 600 milles; CSXT prévoit demander l'abandon de six milles de voie et il se peut qu'ETR demande l'autorisation d'abandonner un petit tronçon à Windsor, en Ontario.

Questions sur la rationalisation

Réseau ferroviaire national

La question de la définition d'un réseau ferroviaire essentiel ou national pour le Canada, sujet sur lequel l'Office a fait des consultations avec des partis intéressés et a rendu compte dans son examen annuel de 1988, demeure. À cet effet, le Conseil des ministres responsables du transport a entrepris en septembre l'étude d'un réseau ferroviaire national. Le cadre de référence de cette dernière fixait les objectifs suivants : établir des critères pour la détermination des liaisons ferroviaires essentielles, trouver des solutions de rechange pour déterminer l'incidence de la rationalisation du réseau ferroviaire et pour y répondre, et évaluer les procédures que l'Office suit actuellement en matière de rationalisation. Cette étude est coordonnée par l'Association des transports du Canada (ATC) et doit être terminée en septembre 1992.

« Décommercialisation »

L'Office s'est vu présenter certaines évidences à l'effet que CN a pris des mesures pour dévier du trafic ferroviaire des lignes candidates pour abandon vers les services intermodaux ou le camionnage. Ces actions, appelées « décommercialisation », ont fait l'objet d'opposition de la part d'intervenants, qui voient dans une telle approche une façon pour CN de s'assurer que la ligne est dans une situation déficitaire artificielle et, ainsi, soutenir une demande d'abandon. Cependant, la question est de déterminer si promouvoir les services intermodaux équivaut pour une compagnie ferroviaire à faire de la « décommercialisation » ou à réagir aux pressions de la concurrence des autres modes de transport afin de garder la clientèle.

Bien que les intervenants aient exprimés des critiques considérables face à la « décommercialisation », très peu d'expéditeurs se sont plaints au sujet du niveau des tarifs ou du service fournis par les compagnies de chemin de fer au moyen de ces méthodes alternatives. Bien souvent, les expéditeurs hésitent à accepter l'abandon d'une ligne, car ils considèrent qu'une telle perte réduit le pouvoir futur lors de négociations de tarifs intermodaux.

Aide financière transitoire

En cas d'abandon, la *LTN 1987* prévoit une aide financière transitoire pour permettre aux expéditeurs touchés par l'abandon d'une ligne à contourner les obstacles afin de leur permettre de s'ajuster aux autres moyens de transport.

Le manque d'aide financière transitoire, en vertu de l'article 175 de la LTN 1987, continu d'être une source de soucis.

Cet article de la Loi est géré par Transports Canada. C'est une question qui demeure une source de soucis pour les provinces, les expéditeurs et les compagnies ferroviaires, en ce sens que les dispositions permettant une aide financière transitoire n'ont pas été exécutées de la façon soulignée au cours de consultations publiques. Bien que Transports Canada ait reçu un certain nombre de demandes pour une telle aide au cours des quatre dernières années, l'article de la Loi ne peut être mis en application lorsque l'Office a déterminé que la ligne est requise dans l'intérêt public. L'Office peut seulement déterminer qu'une ligne doit être maintenue dans l'intérêt public si elle est soit présentement rentable ou est présentement déficitaire mais offre la possibilité de le devenir dans un avenir rapproché. Dans de telles circonstances, il n'est pas recommandable de « subventionner » des expéditeurs, ou tout autre usager, pour utiliser un mode de transport autre que le transport ferroviaire. Ainsi, seulement une demande d'aide financière transitoire a été approuvée à ce jour. Dans ce cas particulier, la demande avait trait à une ligne dont le maintien en exploitation avait été ordonnée par l'ancienne Commission canadienne des transports. L'aide financière transitoire a entraîné l'abandon de quelque trois milles de voie quelques mois avant que l'Office ait à reconsidérer le dossier.

Création d'exploitations de courte ligne

La croissance du nombre d'exploitations de courte ligne ne s'est pas produite comme il avait été prévu initialement. Ce n'est que depuis 1990 que CN et CP Rail se sont montrés sérieusement intéressés par la cession de lignes à des exploitants de courte ligne. Cet intérêt avivé a abouti, à ce jour, à trois accords de cession importants, dont un seul a entraîné la création d'une nouvelle compagnie ferroviaire.

La sélectivité de CN et de CP Rail peut entrainer un nombre moindre d'exploitants viables de courte ligne au Canada.

L'initiative de la cession d'une ligne de chemin de fer revient à CN et de CP Rail. Ils doivent déterminer s'ils veulent vendre une ligne, déterminer les modalités de l'appel d'offre et choisir un acheteur. En choisissant l'acheteur, les deux compagnies semblent considérer la stabilité financière des acheteurs potentiels, leur capacité à exploiter un service ferroviaire, la viabilité du plan d'affaire des compagnies pour exploiter la ligne et leur aptitude à collaborer avec les transporteurs ferroviaires des lignes principales et les expéditeurs pour le bénéfice commun de tous les partis. Selon la Loi, l'achat d'un embranchement ne peut être fait que par une autre compagnie ferroviaire et le prix de vente doit être au moins équivalent à la valeur nette de récupération de la ligne. Ces exigences ont posé des problèmes pour la plupart des partis intéressés, incluant ceux déjà incorporés comme compagnie ferroviaire. La valeur nette de récupération de la ligne, nécessaire pour permettre de préparer une soumission d'offre au prix minimum requis, est rarement disponible. De plus, à ce jour, les partis intéressés dans l'achat d'une ligne n'ont pas eu accès à suffisamment de fonds pour rencontrer les exigences de prix minimales. De plus, plusieurs partis intéressés à l'achat de ligne ne sont pas des compagnies ferroviaires, ne savent pas comment en devenir une et, très souvent, n'ont aucune expérience au niveau de l'exploitation d'un service ferroviaire ni un plan viable d'affaire.

Bien que le processus de sélection de CN et de CP Rail puisse empêcher de nouvelles compagnies ferroviaires de faire l'acquisition de lignes ferroviaires, il aide cependant à assurer que seules les compagnies ferroviaires financièrement et opérationnellement viables vont entrer sur le marché.

Autres questions

Tel qu'il a été noté ci-haut, la *LTN 1987* restreint les compagnies ferroviaires à abandonner annuellement au maximum 4 p. 100 de leur nombre total de milles de voies. Cette disposition a été mise en place pour palier aux craintes voulant que la plupart des abandons de lignes ferroviaires se produiraient partout, sauf dans les provinces des Prairies où la majorité du réseau ferroviaire est protégé de la procédure d'abandon. La question qui se pose est que la limite de 4 p. 100, basée sur le nombre total de milles de voies, fait en sorte que les abandons surviennent surtout et avant tout, à l'est de la frontière du Manitoba et de l'Ontario, puisque la majorité du réseau ferroviaire dans l'Ouest canadien continue d'être « protégé ».

L'abandon de l'exploitation d'une ligne soulève souvent des questions quant à l'utilisation de la voie ferrée abandonnée quant aux services de voyageurs de VIA Rail, la prestation future de services de voyageurs, toute utilisation alternative possible de l'emprise et son entretien pendant qu'elle demeure détenue par une compagnie ferroviaire. Dans son rapport préliminaire au printemps de 1991, la Commission royale sur le transport des voyageurs au Canada a suggéré que le gouvernement fédéral revoit sa politique quant à l'aliénation des emprises de façon à éviter la perte de couloirs ferroviaires pouvant éventuellement servir à des services de voyageurs. Au cours de la dernière année, le gouverneur en conseil a abrogé deux arrêtés d'abandon de l'Office concernant des lignes utilisées par VIA Rail. Parmi les autres propositions d'utilisation d'emprises abandonnées, on retrouve les sentiers naturels de randonnée pédestre et de pistes cyclables, ainsi que la création de couloirs aux fins de services publics offerts par une province ou une municipalité et leur cession aux propriétaires adjacents. Il revient aux promoteurs de ces diverses utilisations de négocier directement l'achat de l'emprise avec les compagnies ferroviaires.

Opinions des expéditeurs et des transporteurs

Les compagnies de chemin de fer et plusieurs expéditeurs favorisent soit la procédure actuelle ou une simplification de la rationalisation ferroviaire.

En 1991, grâce à son enquête auprès des expéditeurs, l'Office a sollicité les vues de ces derniers sur l'efficacité de son processus en matière de rationalisation des réseaux ferroviaires. Il a obtenu des réponses de 54 usagers du rail. Environ la moitié des répondants ont appuyé le régime actuel de rationalisation prévu par la Loi, à peu près le tiers en souhaitait la libéralisation, et les autres le voulaient plus restrictif. Parmi les grands expéditeurs, qui représentent plus de la moitié des répondants, ceux qui appuyaient le régime actuel étaient à peu près aussi nombreux que ceux qui favorisaient des dispositions moins laborieuses. Personne ne croyait qu'il fallait rendre l'abandon de lignes plus difficile pour les compagnies de chemin de fer. La majorité des expéditeurs de taille moyenne (quelque 85 p. 100) appuyaient la procédure actuelle d'abandon ou une libéralisation de cette dernière. La moitié des petits expéditeurs, qui représentent 19 p. 100 de l'ensemble des répondants, estimaient qu'il fallait restreindre davantage l'abandon de lignes tandis que 40 p. 100 d'entre eux jugeaient satisfaisant le régime en vigueur. Un commentaire a été fait par un petit manufacturier, à savoir : « Ce n'est pas seulement l'abandon d'une ligne, mais aussi des marchandises et des gens ». Le commentaire suivant est typique de l'opinion émise par les grands expéditeurs : « En faveur d'une procédure plus facile. Toute réduction de la base des coûts ne peut que bénéficier aux compagnies et au Canada ».

La rationalisation des réseaux ferroviaires est un sujet sur lequel les compagnies de chemin de fer et leurs clients importants sont d'accord en général, tel qu'indiqué dans le mémoires des compagnies de chemin de fer soumis à l'Office. CN est d'avis qu'« il faut simplifier davantage l'abandon de lignes ». CP Rail voit « les procédures de rationalisation des réseaux ferroviaires qui entravent la liberté de gestion » comme une question qui doit être réglée.

LES SERVICES DE CAMIONNAGE

Faits saillants de 1991

Cadre réglementaire

Les initiatives fédérales et provinciales ont porté sur la situation financière et la position concurrentielle des transporteurs et des voituriers-remorqueurs canadiens. Le processus d'entrée sur le marché a été de plus en plus uniforme, mais il subsistait encore quelques disparités dans les normes régissant le camionnage extra-provincial au Canada.

Structure et activités

Les transporteurs se sont attaqués aux problèmes de la faiblesse de la demande et de la capacité excédentaire au moyen de fusions et de consolidations, et en réduisant et rationalisant leurs activités. Au cours de 1991, on a enregistré un nombre important de fermetures et de faillites parmi des transporteurs importants.

Concurrence et tarifs

Les expéditeurs ont pu bénéficier de la forte concurrence tarifaire prévalant dans tous les segments du marché. La compétitivité des transporteurs canadiens sur les principaux marchés transfrontaliers est demeurée une question fortement débattue.

Performance financière

En 1991, la récession a entraîné une détérioration accrue de la performance financière des grands transporteurs. L'écart entre les marges d'exploitation des transporteurs canadiens et américains a continué de s'élargir.

Cadre réglementaire

Dans le secteur du camionnage, en 1991, les conséquences de la récession ont été au coeur des préoccupations. Les questions de réglementation arrivaient clairement au second plan, ce qui s'explique en partie par l'application générale de contrôles réduits à l'entrée sur le marché et par une plus grande uniformité des procédures en place dans l'ensemble des provinces et territoires. Les transporteurs connaissaient mieux non seulement le nouveau cadre réglementaire, mais également la façon dont chaque province ou territoire appliquait la *Loi sur les transports routiers (LTR)*. Dans l'ensemble, cependant, les transporteurs ont eu moins recours au processus de réglementation. C'est que, en 1991, la plupart des transporteurs avaient déjà obtenu les licences nécessaires pour leur permettre de mener les activités qu'ils souhaitaient.

Application de la *LTR*

En 1991, le nombre de demandes de licences de transport extra-provincial a été de 35 p. 100 inférieur à celui de l'année précédente.

Les activités de réglementation relatives à l'entrée sur le marché ont fortement diminué en 1991 par rapport aux trois années antérieures. Ainsi, il y a eu en 1991 35 p. 100 moins de demandes de licences qu'en 1990. Le maximum de demandes a été atteint en 1989, et leur nombre a diminué constamment depuis. En 1991, il y a eu, proportionnellement, moins de demandes contestées en vertu des dispositions sur l'inversion du fardeau de la preuve, et il n'y a eu qu'une seule audience d'intérêt public contre 17 l'année précédente. Le fléchissement de la demande pour les services de camionnage, entraînée par une conjoncture défavorable, peut aussi expliquer, en partie, la diminution du nombre de demandes de licences. Un autre facteur expliquant la chute du nombre de demandes de licences pourrait être une certaine saturation prévalant dans l'industrie après plusieurs années de nombreuses demandes d'entrées sur le marché et d'expansions. Dans certaines provinces ou certains territoires, il est possible aussi que des demandes aient été reportées suite aux attentes des transporteurs d'une entrée libre dans l'industrie après 1992, c'est-à-dire après l'abrogation, prévue par la *LTR*, des dispositions sur l'inversion du fardeau de la preuve.

La diminution du nombre de contestations tient à ce que les transporteurs ont généralement l'impression qu'il n'est pas possible, dans la plupart des provinces et territoires, de s'opposer avec succès à des demandes en invoquant l'intérêt public. Dans certaines juridictions comme en Colombie-Britannique, au Manitoba et au Nouveau-Brunswick, où les demandes d'autorisations pour des services à portée très étendue avaient de bonnes chances d'être contestées par des firmes de camionnage déjà bien établies, la diminution du nombre de demandes contestées traduit une tendance de la part des transporteurs à présenter des demandes à portée plus restreinte. Dans ces provinces, les requérants ont eu davantage tendance à limiter la portée de leurs demandes au type d'activité (par exemple, charges complètes) et au niveau de service (par exemple, un nombre spécifié d'expéditeurs) et, ainsi, prévenir les contestations de leurs demandes.

Décisions des organismes de réglementation et des tribunaux

Au cours des trois premières années de la déréglementation, les organismes de réglementation ont entendu un certain nombre de causes portant sur la procédure et

les règlements. Dans le contexte des audiences publiques sur des demandes et des contestations judiciaires des décisions d'organismes de réglementation, des questions ont été soulevées à propos de la concurrence, de l'incidence sur les activités intraprovinciales et des risques d'abus sur le marché. On trouvera à l'annexe E.1 la liste des décisions des organismes de réglementation et des tribunaux qui ont été rendues depuis 1988. Au cours de 1991, les commissions provinciales n'ont eu à se prononcer sur aucune question de procédure, et la plupart des décisions en matière de réglementation ont porté sur des causes qui n'avaient pas été tranchées l'année précédente.

En février 1991, la Cour d'appel du Manitoba a fait droit à l'appel de United Parcel Service Canada Ltd. (UPS) au sujet des restrictions relatives à ses tarifs imposées par la Commission des transports du Manitoba. Après avoir réexaminé la question lors d'une audience en juin 1991, l'organisme manitobain a accepté la demande d'UPS, reconnaissant la nécessité, pour ce transporteur, d'une certaine souplesse en matière de prix pour que l'entreprise puisse livrer concurrence selon les conditions actuelles du marché. Une autre question a été abordée à savoir, si la poursuite des activités d'UPS au Manitoba dépendait d'un accès illimité au marché.

En Colombie-Britannique, des décisions ont été rendues au sujet de deux demandes de transport extra-provincial pour le transport de véhicules, demandes qui avaient fait l'objet d'une contestation et ont, par la suite, été examinées à des audiences publiques devant la Commission des transports de la Colombie-Britannique. Dans un cas, le problème a été résolu au cours de l'audience, le demandeur et l'opposant s'étant entendus sur une délimitation des services, mais, dans le deuxième cas, l'opposant a réussi à démontrer que la nécessité de services supplémentaires n'était pas établie et que l'octroi de la licence en question risquait de causer du tort.

Groupe de travail national sur le camionnage

En août 1990, le ministre fédéral des Transports a mis sur pied un groupe de travail national sur le camionnage, formé de représentants des transporteurs, des expéditeurs, des voituriers-remorqueurs, des syndicats et des autorités provinciales, pour étudier les questions relatives à la compétitivité de l'industrie canadienne du camionnage.

Comme on déplorait l'absence de données suffisantes pour étudier les questions relatives à la compétitivité de l'industrie du camionnage du Canada et des États-Unis, une série d'études a été commandée sur la nature et la composition du marché transfrontalier, les structures de frais d'exploitation des transporteurs canadiens et américains, et les régimes fiscaux respectifs. Les résultats de ces études (et d'une initiative semblable prise par l'Ontario) sont abordés plus loin, à la section sur la **Concurrence**.

En 1991, le gouvernement fédéral a annoncé un programme d'aide financière prévoyant, entre autres, des taux d'amortissement plus favorables.

Après la publication des études, en juin 1991, le groupe de travail a laissé de côté la question de la compétitivité sur le marché transfrontalier pour s'intéresser à celle de la rentabilité globale des entreprises de camionnage et des voituriers-remorqueurs du Canada. Le groupe de travail du ministre en est ainsi arrivé à considérer un certain nombre de propositions d'aide financière à court terme. En décembre 1991, des mesures visant divers modes de transport ont été annoncées par le gouvernement fédéral. Dans le cas du camionnage, deux des principales mesures comportent des concessions fiscales :

Rajustements de la déduction pour amortissement fiscal. Des modifications ont été apportées aux taux de déduction pour amortissement fiscal afin de les rapprocher de la durée utile du matériel de transport. Selon les nouvelles dispositions, les gros camions et tracteurs peuvent être amortis à raison de 90 p. 100 du coût initial sur cinq ans, au lieu de sept comme c'était le cas auparavant. À titre de comparaison, un amortissement semblable sur les unités motorisées, aux États-Unis, se fait sur trois ans. Les nouvelles dispositions réduisent tout de même de 50 p. 100 l'écart entre les dispositions des deux pays sur l'amortissement des unités motorisées. À long terme, cette modification fiscale devrait se traduire par des économies de 15 millions de dollars par année pour l'industrie du camionnage.

Remboursement de la taxe fédérale d'accise. Un programme de deux ans offre un remboursement partiel de la taxe fédérale d'accise sur le carburant pour les achats de carburant diesel en 1991 et en 1992. Grâce à ce programme, les entreprises de camionnage et les voituriers-remorqueurs peuvent obtenir des avantages immédiats en matière de liquidités de deux façons :

- remboursement direct de 1,5 cent le litre sur la taxe fédérale d'accise de 4 cents le litre, jusqu'à concurrence de 500 $, ou;
- option relative à la déduction des pertes, la taxe fédérale d'accise sur le carburant étant réduite à 3 cents le litre en contrepartie d'une réduction des pertes reportées aux fins de l'impôt sur le revenu; seules les entreprises qui ont des pertes aux fins de l'impôt sur le revenu peuvent se prévaloir de cette option.

Parmi les autres mesures, notons un financement de lancement pour la formation d'une coopérative d'achat pour les voituriers-remorqueurs. Le but visé est d'améliorer la rentabilité financière et la compétitivité des voituriers-remorqueurs en faisant diminuer le coût de leur matériel et de leurs fournitures. Des ressources fédérales ont également été attribuées à l'Association canadienne du camionnage pour mettre sur pied un institut du camionnage en vue de promouvoir les travaux de recherche et de développement axés sur les besoins de l'industrie du camionnage.

Au cours des délibérations du groupe de travail national, l'industrie a également exprimé ses préoccupations au sujet de l'efficacité des dispositions sur le test d'aptitude prévu par la Loi. Les représentants des transporteurs préconisent un test d'aptitude plus exigeant, avec des conditions plus rigoureuses en matière de sécurité, et l'obligation pour le requérant de présenter un plan d'entreprise rentable. Compte tenu de ces préoccupations et des écarts considérables dénoncés par l'industrie dans l'application des critères d'aptitude, le Conseil canadien des administrateurs en transport motorisé (CCATM) a entrepris une étude sur les éléments et les procédures en place dans chaque province ou territoire. Cette étude, qui doit s'achever en 1992, doit insister sur les aspects sécurité du test d'aptitude. Quand aux exigences en matière économique ou financière du test d'aptitude, elles seront abordées au cours de l'examen complet de la *LTR* et de la *LTN*.

Groupe de travail sur la situation des voituriers-remorqueurs et des courtiers en camionnage

À l'automne de 1990, un groupe de travail a été mis sur pied sous les auspices du CCATM pour étudier les problèmes relatifs aux courtiers en camionnage, à la

rentabilité des voituriers-remorqueurs et aux relations de ces derniers avec les transporteurs.

À l'automne de 1991, en s'appuyant sur les recommandations du groupe de travail, les ministres fédéral et provinciaux des Transports ont convenus d'accroître les débouchés des voituriers-remorqueurs en prévoyant une plus grande souplesse dans l'octroi des licences, autorisant par exemple la sous-traitance avec plus d'un transporteur sans obligation d'immatriculer à nouveau le véhicule. Le Conseil des ministres responsables des transports et de la sécurité routière a également chargé le groupe de travail de consulter l'industrie en vue d'élaborer des normes sur les contrats régissant les relations entre les voituriers-remorqueurs et les transporteurs. Aussi bien les transporteurs que les syndicats ont exprimé des préoccupations au sujet de ces normes.

En ce qui concerne les courtiers en camionnage, il y a eu accord de principe pour demander des mesures législatives sur les responsabilités et les obligations en matière de divulgation dans les secteurs où des problèmes ont été décelés. Le gouvernement ontarien avait déjà annoncé, en avril 1991, son intention d'exiger l'enregistrement et le dépôt de cautions pour les courtiers établis en Ontario.

Statut des lois intraprovinciales sur le camionnage

Territoire	Test d'entrée soumis
T.-N.	IP[1], mars 1991
N.-É.	CNP[2]
Î.-P.-É.	IP, mai 1988
N.-B.	IP, janvier 1988
Québec	IP, janvier 1988
Ontario	IP, avril 1989/ moratoire en avril 1991
Manitoba	CNP pour certains produits désignés
Sask.	CNP avec dispositions facilitant l'entrée
Alberta	Déréglementation de l'entrée/test d'aptitude, janvier 1990
C.-B.	CNP
Yukon	IP
T.N.-O.	IP, 1991

1 Inversion du fardeau de la preuve
2 Commodité et nécessité publiques

Faits nouveaux en matière de réglementation

Bien que les transporteurs se soient adaptés dans l'ensemble au nouveau cadre réglementaire, la détérioration de la conjoncture et l'instabilité dans certains secteurs ont incité des groupes d'intérêt dans le domaine du transport à intervenir auprès des autorités provinciales pour que celles-ci assument un rôle plus interventionniste dans l'attribution des licences.

Au Manitoba, le gouvernement provincial a répondu à une demande de la Manitoba Trucking Association qui souhaitait avoir de l'aide pour contester les demandes de licences de transport extra-provincial de charges de lots brisés. Le gouvernement a reconnu que les parties « ne devraient pas avoir à supporter le plein fardeau des recherches importantes à réaliser pour déterminer les effets des nouvelles licences afin que les constatations auprès de la Commission des transports en matière d'intérêt public soient bien fondées. » La University of Manitoba Transport Institute a ensuite été chargée de faire enquête et rapport à la Commission et de la conseiller au sujet des demandes provenant de l'extérieur de la province.

Un certain nombre de provinces ont légiféré pour réduire les contrôles d'entrée sur le marché en ce qui concerne le transport intraprovincial. Néanmoins, des disparités subsistent entre les différentes régions canadiennes, comme le tableau en marge permet de le constater. En Ontario, les différences avec les États américains sont également une question contreversée. Un rapport du comité consultatif établi par le ministère ontarien des Transports pour étudier l'efficacité de la législation provinciale a fait remarquer que la libéralisation de l'entrée sur le marché intraprovincial ontarien et les contrôles plus restrictifs de l'entrée sur le marché intérieur des États américains voisins étaient un facteur qui désavantageait les transporteurs ontariens face à la concurrence.

Réagissant aux préoccupations des transporteurs ontariens (au sujet de problèmes comme l'absence de réciprocité sur des marchés américains clés, la surcapacité, les disparités sur le plan des activités et des coûts), le ministère ontarien des Transports a imposé un moratoire de deux ans sur la délivrance de licences de transport

intraprovincial. Cependant, des associations importantes d'expéditeurs se sont opposées au moratoire parce qu'il limitait l'accès au marché. Les transporteurs relevant d'autorités qui ont déréglementé l'entrée sur le marché se sont aussi objectés contre l'injustice créé par le moratoire. Néanmoins, dans l'ensemble, les observateurs estiment que ce moratoire n'a que peu d'effet, étant donné que la plupart des transporteurs souhaitant avoir des activités sur le marché ontarien avaient probablement déjà les autorisations nécessaires avant son application. En outre, les conditions actuelles de demande réduite et de capacité excédentaire sont défavorables à la venue de nouveaux concurrents sur le marché.

Néanmoins, une conséquence importante du moratoire est le rétablissement des transferts de licences, une disposition que l'on ne retrouvait pas autrefois dans la législation ontarienne sur le transport. Cette modification de la politique du gouvernement ontarien a, dans les faits, conféré une valeur monétaire inhérente aux autorisations d'exploitation, comme l'a montré la parution d'une annonce, dans une revue spécialisée, pour la vente de licences intraprovinciales ontariennes d'une entreprise de transport extra-provincial mise sous séquestre.

Inversion du fardeau de la preuve - Examen de la *LTR* après trois ans

Transports Canada a entrepris un examen des dispositions législatives concernant l'inversion du fardeau de la preuve.

Aux termes des dispositions de la *LTR* inversant le fardeau de la preuve, il faut délivrer une licence à l'entreprise apte qui en fait la demande, à moins que des opposants ne puissent démontrer que d'accorder la licence nuirait à l'intérêt public. Ces dispositions de la Loi étaient conçues comme une mesure transitoire qui prendrait fin le 1er janvier 1993 à moins que le ministre des Transports n'en prolonge l'application. À l'automne de 1991, Transports Canada a entrepris l'examen prévu par la Loi sur l'application et l'effet de ces dispositions de la *LTR*.

L'examen a porté sur les similitudes et les différences dans la façon dont les provinces et territoires ont conçu et appliqué la notion d'inversion du fardeau de la preuve, les raisons invoquées pour accorder ou refuser des licences, les restrictions et les conditions dont les licences émises ont été assorties, la nature des objections déposées et la démarche suivie pour les étudier. L'examen a également porté sur l'incidence des nouvelles procédures réglementaires sur la structure de l'industrie, la nature du trafic et le type de services.

Structure de l'industrie

Les changements structurels dans l'industrie du camionnage au cours de 1991 ont été dictés par les conditions difficiles issues de la récession.

Au cours des trois premières années d'application des réformes de la réglementation (1988-1990), les transporteurs ont cherché à améliorer leur position concurrentielle et la rentabilité de leurs activités en élargissant leur marché, en équilibrant mieux leur flux de trafic et en accroissant leur part du marché. Ces objectifs ont souvent été atteints en obtenant des autorisations nouvelles ou moins restrictives d'exploitation. En 1991, l'évolution de la structure de l'industrie du camionnage a été dictée par la récession et les conditions difficiles qui ont touché presque tous les secteurs de l'économie. Les stratégies des transporteurs ont, dans une large mesure, pris la forme d'ajustements à leurs activités et de consolidations afin de faire face à un niveau de demande plus faible et à une capacité excédentaire. Il y a également eu une augmentation importante du nombre de retraits du marché (faillites et fermetures), surtout parmi les grands transporteurs.

Entrée sur le marché

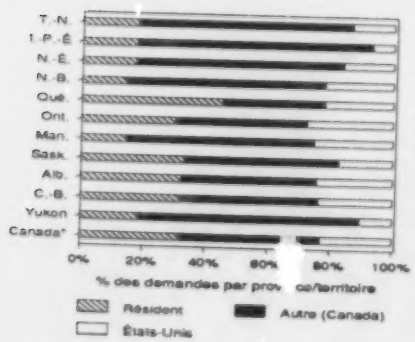
En 1991, les commissions provinciales et territoriales ont reçu moins de 5 900 demandes de licences d'exploitation extra-provinciale, contre près de 8 800 l'année précédente (tableau 5.1). En Ontario, où le nombre de demandes a diminué de presque 60 p. 100 par rapport à l'année précédente, il y a eu près de 2 000 demandes de moins; et à Terre-Neuve, il y a également eu une baisse appréciable du nombre de demandes rapporté.

TABLEAU 5.1
Nombre de demandes de licences d'exploitation selon la province ou le territoire et le domicile des requérants (1990-1991)

Prov. ou terr.	Domicile des requérants							
	Résidents		Autre (Canada)		États-Unis		Total	
	1990	1991	1990	1991	1990	1991	1990	1991
T.-N.	19	12	85	46	6	9	110	67
Î.-P.-É.	24	18	101	77	8	7	133	102
N.-É.	65	42	167	159	51	39	283	240
N.-B.	73	46	254	206	68	71	395	323
Québec	618	658	630	475	397	320	1 645	1 453
Ontario	1 771	447	996	622	680	409	3 447	1 478
Manitoba	105	51	255	215	110	90	470	356
Sask.	201	181	417	268	130	94	748	543
Alberta	219	166	264	222	149	125	632	513
C.-B.	310	234	359	329	188	176	857	739
Yukon	19	7	41	27	1	4	61	38
CANADA*	3 424	1 862	3 569	2 646	1 788	1 344	8 781	5 852

* Excluant les T.N.-O., pour lesquels l'Office n'a reçu aucune donnée.

GRAPHIQUE 5.1
Domicile des transporteurs ayant demandé des licences en 1991



* T.N.-O. non compris

La répartition des demandes selon la province ou territoire du domicile des requérants donne une idée de l'ampleur de l'expansion de la couverture territoriale et des marchés visés par les firmes de camionnage. Environ 32 p. 100 des demandes ont été présentées par des transporteurs ayant leur base d'exploitation dans la province où la demande a été faite, tandis que 44 p. 100 ont été faites par des transporteurs canadiens établis dans une autre province ou territoire et 24 p. 100, par des transporteurs américains (Graphique 5.1).

Au niveau régional, les tendances sont semblables à celles observées au cours des deux années précédentes, sauf en Ontario et au Québec où il y a eu une modification importante de la composition des demandes. En Ontario, la proportion des demandes provenant des transporteurs résidants est passée de 51 p. 100 en 1990 à moins de 30 p. 100 en 1991. Au Québec, c'est l'inverse qui s'est produit, car les transporteurs résidants ont augmenté leur part des demandes, qui est passée de 37 p. 100 en 1990 à 45 p. 100 en 1991.

TABLEAU 5.2
Transporteurs américains détenant des licences d'exploitation au Canada

	1989	1990	1991
T.-N.	14	20	27
Î.-P.-É.	26	28	35
N.-É.	65	116	111
N.-B.	93	129	196
Québec	562	878	877
Ontario	736	1 362	2 066
Manitoba	331	407	457
Sask.	229	307	341
Alberta	427	478	559
C.-B.	504	568	632
Yukon	S.o.	10	22
TOTAL*	**2 987**	**4 303**	**5 323**

* Excluant les T.N.-O., pour lesquels l'Office n'a reçu aucune donnée.

Entrée sur le marché des transporteurs américains

Le nombre de demandes de licences d'exploitation extra-provinciale par des transporteurs américains a diminué d'environ 25 p. 100 par rapport à 1990. Il y a néanmoins eu augmentation du nombre des demandes à trois endroits, soit au Nouveau-Brunswick, Terre-Neuve et au Yukon. Il est possible qu'un accord conclu entre l'État du Montana et l'Alberta pour faciliter le transport de marchandises en vrac de l'Alberta jusqu'à un terminal de transport intermodal situé au Montana ait été un facteur dans les demandes soumises par des transporteurs américains. Malgré une diminution de 40 p. 100 du nombre de demandes des transporteurs américains, l'Ontario a tout de même enregistré le plus grand nombre de demandes (409), suivi du Québec avec 320. Il y a eu des diminutions dans toutes les autres provinces, le recul relatif le plus important, 44 p. 100, étant observé au Nouveau-Brunswick.

Le nombre de transporteurs américains détenant des licences d'exploitation a augmenté presque partout. À la fin de 1991, il y en avait un peu plus de 5 300, contre 4 300 en 1990 et 3 000 un an plus tôt (tableau 5.2). Ces chiffres démontrent une progression constante de l'implantation des transporteurs américains sur le marché transfrontalier. Il faut signaler néanmoins que ces chiffres peuvent exagérer le nombre réel de transporteurs américains ayant des licences canadiennes pour mener des activités sur le marché transfrontalier, car un seul transporteur peut détenir une licence dans un certain nombre de provinces ou territoires canadiens.

Changements structurels

Parmi les transporteurs consultés pour l'examen de 1991 (profil des transporteurs à l'annexe E.2), environ le tiers seulement ont demandé une licence d'exploitation extra-provinciale sur le marché intérieur ou transfrontalier; pour l'examen de 1988, la proportion était supérieure à 80 p. 100. Cette tendance relevée à partir d'un échantillon d'entreprises de camionnage concorde avec la tendance qui se dégage des chiffres rapportés pour la même période par les autorités qui accordent les licences. Au cours des deux premières années qui ont suivi la proclamation de la *LTR*, les transporteurs dans l'industrie ont considérablement élargi la portée de leurs services en allant se procurer de nouvelles licences ou en faisant modifier la portée de leurs licences. En 1991, les transporteurs avaient, dans une large mesure, les licences nécessaires pour mener leurs activités sur les différents marchés qui les intéressaient. Pour de nombreux transporteurs, les possibilités d'expansion additionnelle étaient également limitées par des contraintes opérationnelles, la faiblesse de la demande et la saturation du marché.

L'industrie du camionnage s'est adaptée à la diminution de la demande et à la capacité excédentaire au moyen de consolidations, de fermetures et d'une rationalisation généralisée des activités.

Faits nouveaux dans l'industrie

Dans presque tous les secteurs de l'industrie (marchandises de fret générales, charges complètes, charges de lots brisés et vrac), il y a eu très peu d'entrées d'importance appréciable. Les principales formes de changements structurels ont été la rationalisation des activités, la réduction des parcs de véhicules et les fermetures, mais certains ajustements aux forces du marché ont été faits au moyen de consolidations.

Le conglomérat de camionnage le plus important au Canada, faisant partie de la Federal Transport Group, a été mis en vente. Le groupe Reimer a acquis une participation de 50 p. 100 dans un autre transporteur manitobain, South East Transport, et a ensuite rattaché l'une de ses divisions à cette entreprise. Dans les services spécialisés, Auto HaulAway, un transporteur de véhicules, a élargi son parc, passant de 600 à 1 000 unités, en achetant McCallum Transport. Vitran, une compagnie de portefeuille ontarienne, a acquis certains actifs de Imperial Roadways, une entreprise manitobaine mise sous séquestre en octobre 1991.

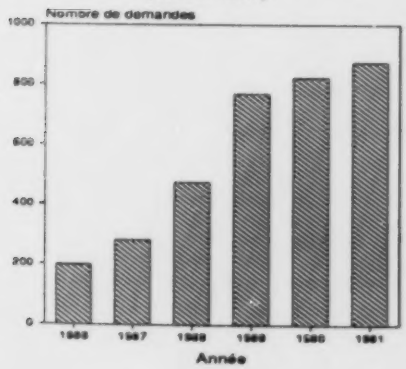
Lakehead Freightways, une entreprise de Thunder Bay offrant des services de charges de lots brisés en Ontario, au Manitoba et au Wisconsin, a été achetée par la société mère de Manitoulin Transport, également du nord de l'Ontario. Meyers Transport, de Peterborough, n'a pas réussi à étendre son marché en acquérant les actifs de Taggart Transport, une entreprise mise sous séquestre en mai 1991. Clarke Transport Canada a acquis Railfast de TNT, ce qui lui a permis de regrouper ses services de marchandises et lui a donné une capacité d'acheminement du fret ferroviaire dans l'ensemble du territoire canadien.

Au début de 1992, un important réaménagement des parts de marché s'est produit, Canada Transport ayant conclu des accords pour vendre ses services de transport de charges de lots brisés à Meyers Transport (pour l'est de l'Ontario et le Québec) et à Manitoulin Transport (pour l'ouest de l'Ontario). Un résumé des faits marquants survenus dans l'industrie depuis 1988 (présenté ci-dessous) illustre l'ampleur des changements structurels qui se sont produits depuis la proclamation de la nouvelle loi.

Depuis 1988 (parfois plus tôt), les transporteurs régionaux canadiens desservant de grandes régions, ou même tout le pays, ont cherché, à des degrés divers, à prendre de l'expansion sur le marché continental en acquérant ou en établissant des entreprises de camionnage aux États-Unis. Parmi les transporteurs consultés pour l'examen annuel de 1990, sept sur les 13 exploitant plus de 500 tracteurs ont dit avoir acquis des intérêts dans des activités ou entrepris une expansion aux États-Unis. En 1991, par contre, il n'y a eu aucune nouvelle acquisition de la part des transporteurs importants consultés. Il y a eu peu d'expansion chez les firmes de camionnage déjà établies, mais il faut relever des exceptions notables parmi certains transporteurs ontariens qui ont augmenté considérablement leurs activités américaines.

Sur le plan opérationnel, l'assouplissement des contrôles d'entrée sur le marché au Canada a donné une plus grande marge de manœuvre aux transporteurs canadiens, combinant le transport intérieur et transfrontalier selon des itinéraires en triangle afin de suppléer aux déséquilibres dans les flux de trafic. Cette approche, associée à des changements dans les tendances du commerce canado-américain, a entraîné une participation accrue des transporteurs canadiens (surtout dans l'Ouest et dans le Canada atlantique) sur le marché transfrontalier. Le nombre de demandes soumises à la U.S. Interstate Commerce Commission (ICC) par des transporteurs canadiens a été, en 1991, de plus de quatre fois supérieur à celui de 1986 (graphique 5.2).

GRAPHIQUE 5.2
Demandes de licences d'exploitation par les transporteurs canadiens à l'ICC (1986 – 1991)



Programme d'entrevues de l'Office avec des transporteurs routiers (1988-1991)

Le programme d'entrevues de l'Office avec des dirigeants d'entreprises de camionnage est une source d'information importante pour déceler les changements qui surviennent dans ce secteur. En 1988, l'Office a consulté 107 transporteurs exploitant principalement des services de transport extra-provincial. Ce groupe formait un échantillon représentatif de l'industrie selon les critères suivants : taille, secteur d'activité et région. Dans les années qui ont suivi, l'échantillon a été modifié pour tenir compte des changements structurels (par exemple, fusions ou faillites) qui auraient empêché le maintien de la participation des transporteurs touchés. Sur la période de 1988 à 1991, un total de 160 transporteurs différents ont participé au programme d'entrevues de l'Office. De ce nombre, 66 y ont participé pendant les quatre années. La taille de l'échantillon, chaque année, a été la suivante :

Année	*1988*	*1989*	*1990*	*1991*
Transporteurs consultés	107	132	126	105

Dans chacune de ces années, les recettes totales de ce groupe représentaient au moins 40 p. 100 des recettes de l'ensemble du secteur. Tous les changements structurels observés dans ce groupe peuvent donc être considérés comme une bonne indication de ce qui se passe dans l'industrie.

Sur les 160 transporteurs, 38 (près de 25 p. 100) ont connu une certaine forme de changement structurel. De 1988 à 1991, 17 transporteurs ont été soit acquis ou fusionnés avec une autre entreprise de camionnage; 21 autres transporteurs (ou divisions importantes d'un transporteur) ont fait faillite ou ont interrompu, pour une raison ou une autre, leurs activités. La répartition régionale selon la taille des entreprises en cause est indiquée ci-dessous.

TABLEAU 5.3
Indication des changements structurels dans le secteur du camionnage : Échantillon de transporteurs utilisé par l'Office pour ses examens de 1988 à 1991

		Fusions/acquisitions selon la base de l'acquéreur ou de l'entreprise principale		Faillites/ fermetures	
		Parc de tracteurs de l'entreprise acquise		Parc de tracteurs de l'entreprise	
	Échantillon de transporteurs	Moins de 200	200 et plus	Moins de 200	200 et plus
Atlantique	30	3	–	1	1
Québec	25	2	–	1	–
Ontario	43	3	2	4	3
Manitoba	13	3	2	2	–
Saskatchewan	13	–	–	3	–
Alberta	19	1	1	1	–
Colombie-Britannique	17	–	–	5	–
	160	**12**	**5**	**17**	**4**

Changements structurels clés dans l'industrie canadienne du camionnage depuis 1988

1988	• Trimac acquiert deux transporteurs américains de vrac • Fermeture de Route Canada • Armour achète trois transporteurs de l'Atlantique • Restructuration de Cabano
1989	• Federal acquiert Tri-Line et Kingsway • Trimac achète une compagnie américaine de transport par camion-citerne • UPS obtient des licences en Saskatchewan et en C.-B. • TNT ferme sa division Alltrans
1990	• UPS obtient des licences au Manitoba et au le Canada atlantique • Vente de Hendrie (Ont.) et de Byers (Alb.) • Canada Transport acquiert J.E. Transport • Trimac acquiert les services de vrac de CP et de Ryder Bulk (É.-U.) • Cabano achète Clarke Transport Routier
1991	• North Channel achète Lakehead • Thompson Transport ferme son entreprise canadienne • Federal essaie de vendre ses entreprises de camionnage • Fermeture de Glengarry/Taggart/Big Wheels/Jumbo • Auto HaulAway acquiert McCallum • SouthEast fusionne avec Big Freight de Reimer • Mise sous séquestre de Imperial Roadways
1992	• Vente de la division de charges de lots brisés de Canada Transport

Sphères régionales

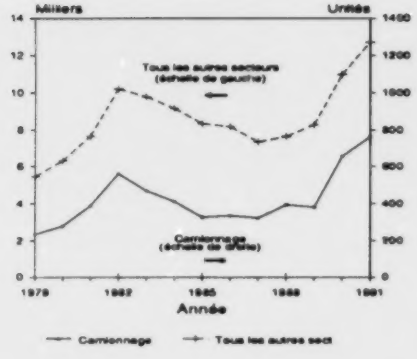
Des sphères régionales d'activité se constituent, avec des itinéraires en triangle associant du transport nord-sud et est-ouest.

Depuis le début des négociations commerciales canado-américaines, il a été fortement question de la possibilité de voir le trafic est-ouest réorienté vers un axe nord-sud. Les données qui permettraient de démontrer une telle réorientation ne sont toujours pas disponibles. Mais les itinéraires des activités d'entreprises canadiennes de camionnage laissent soupçonner l'émergence de sphères régionales d'activité regroupant du trafic des deux axes, nord-sud et est-ouest.

Ces sphères régionales d'activité sont le résultat, en partie, de l'évolution du marché et des itinéraires liés à l'intensification des échanges avec les États-Unis, mais surtout des itinéraires en triangle nécessaires pour équilibrer les charges. L'assouplissement des contrôles d'entrée sur le marché, tant au Canada qu'aux États-Unis, ont permis l'accès nécessaire au marché pour faciliter la mise en place de tels itinéraires de service.

Étant donné que la croissance devrait se produire surtout à l'intérieur de ces sphères régionales d'activité, l'industrie juge improbable l'émergence de grands transporteurs nationaux. Ce qui est à prévoir, ce sont des ententes entre transporteurs, tant pour les activités que pour la commercialisation, comme celle qui existe entre Reimer et Midland, offrant aux expéditeurs un réseau de services couvrant tout le pays, voire le continent, tout en évitant à chacun des transporteurs de devoir prospecter de plus vastes marchés.

GRAPHIQUE 5.3
Nombre de faillites déclarées au Canada par secteur



Sortie du marché

Les changements structurels et les ajustements opérationnels (consolidations, fusions, fermetures et faillites) font diminuer l'offre de services de transport. Au cours des 12 dernières années, le niveau des faillites dans les entreprises de camionnage a suivi celui observé dans tous les autres secteurs d'économie, y compris le secteur manufacturier, le secteur primaire, le commerce de gros et de détail, etc. (graphique 5.3). En 1991, le nombre de faillites déclarées par les entreprises de camionnage a augmenté de 16 p. 100 par rapport à 1990, un accroissement comparable à celui noté pour l'ensemble des autres secteurs.

Dans le camionnage, le nombre de faillites a plus que doublé en Nouvelle-Écosse et on a enregistré de fortes augmentations également au Nouveau-Brunswick, en Colombie-Britannique, en Ontario et en Alberta. Par contre, il a diminué au Québec et en Saskatchewan tout en demeurant stable au Manitoba. En 1991, on n'a enregistré aucune faillite d'entreprises de camionnage au Yukon et dans les Territoires du Nord-Ouest.

En 1991, le nombre de faillites dans le secteur du camionnage a augmenté au même rythme que celui de tous les autres secteurs économiques.

TABLEAU 5.4
Ventilation des faillites d'entreprises de camionnage par type d'activité (1990-1991)

Prov. ou territoire	Nombre de faillites déclarées		Type d'activité des entreprises de camionnage en faillite					
			Entreprise avec licence extra-provinciale		Entreprise avec autre type de licence (par exemple, licence locale)		Autre type d'activité*	
	1990	1991	1990	1991	1990	1991	1990	1991
T.-N.	11	14	1	0	1	2	9	12
Î.-P.-É.	1	1	0	0	1	0	0	1
N.-É.	24	50	0	0	0	0	24	50
N.-B.	21	33	0	0	1	0	20	33
Québec	142	108	17	28	18	8	107	72
Ontario	147	191	8	17	8	12	131	162
Manitoba	44	44	0	4	2	0	42	40
Sask.	46	32	3	2	13	0	30	30
Alberta	123	147	5	4	17	21	101	122
C.-B.	95	143	5	10	6	7	84	126
Yukon	2	0	0	0	0	0	2	0
T.N.-O.	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	**656**	**763**	**39**	**65**	**67**	**50**	**550**	**648**

* Incluant les voituriers-remorqueurs/voituriers-locataires ainsi que les entreprises dont les activités n'exigent pas de licence.

La plupart des faillites ont touché de petites entreprises locales...

Compilés par le Bureau du surintendant des faillites, les chiffres officiels sur les faillites, même s'ils sont largement utilisés par les observateurs, sont une mesure imparfaite lorsqu'il s'agit d'évaluer la nature et l'importance de la sortie du marché. Ainsi, il n'est pas tenu compte des entreprises mises sous séquestre. De plus, le terme « camionnage », utilisé dans ces statistiques, peut englober une foule d'activités où le « camionnage » n'est qu'un élément auxiliaire à d'autres activités comme, la construction, l'agriculture ou l'aménagement paysager.

... mais il y a eu également une augmentation significative du nombre de faillites en 1991 dans le transport extra-provincial.

Sur les 763 faillites signalées en 1991 dans le camionnage, 65 concernaient des entreprises ayant des licences d'exploitation extra-provinciale. Cela représente néanmoins une augmentation appréciable par rapport aux 39 faillites (sur un total de 656) enregistrées en 1990 et observées par les autorités provinciales attribuant des licences, comme des entreprises de camionnage détenant des licences d'exploitation extra-provinciale (tableau 5.4).

Sur une base régionale, près de 85 p. 100 des faillites signalées parmi les transporteurs ayant des activités extra-provinciales se sont produites au Québec, en Ontario et en Colombie-Britannique. Aucune faillite parmi les firmes de camionnage détenant des licences extra-provinciales n'a été signalée dans les provinces de l'Atlantique. C'est au Québec que le nombre de faillites dans le secteur extra-provincial a été le plus élevé tandis qu'en Ontario et en Colombie-Britannique, les chiffres de 1991 ont au moins doublé par rapport à l'année précédente. Alors qu'il n'y avait eu aucune faillite parmi les transporteurs extra-provinciaux au Manitoba en 1990, il y en a eu quatre en 1991. Pendant les deux années, néanmoins, la plupart des faillites déclarées dans le camionnage ont mis en cause des petites entreprises assurant des services qui n'ont pas été touchées par les modifications réglementaires prescrites par la *LTR*.

En 1991, plus de 86 p. 100 des faillites ont touché des entreprises de camionnage dont le passif était inférieur à 200 000 $, soit à peu près la même proportion que dans les années précédentes. Néanmoins, 13 entreprises avaient déclaré un passif de plus de un million de dollars. Elles se répartissent ainsi : trois au Québec, en Ontario et en Alberta, et deux au Manitoba et en Colombie-Britannique. Le passif réuni de toutes ces entreprises représentait plus de 39 p. 100 du passif de toutes les entreprises de camionnage qui ont fait faillite au cours de l'année. En 1990, cette proportion était inférieure à 20 p. 100. Il importe tout de même de signaler que l'importance du passif des entreprises qui font faillite n'est pas toujours une mesure précise de l'importance des entreprises concernées, comme le souligne le cas de Transport Route Canada. En 1988, cette société, qui avait des terminaux dans toutes les régions, a déclaré faillite; malgré l'ampleur de ses activités, le chiffre officiel de son passif était de 1 $. Le type d'organisation de l'entreprise en faillite (ou d'autres considérations d'ordre juridique) peut avoir un effet sur le passif déclaré. En 1991, Rempel Trail Transportation Ltd., un transporteur de vrac de l'Ouest, et Taggart Transport, un transporteur ontarien de marchandises générales de charges complètes et de lots brisés, ont déclaré faillite avec un passif de 1 001 $.

En plus des faillites officiellement déclarées dans le secteur du transport extra-provincial (englobant Canyon Distributors, un transporteur albertain de charges de lots brisés et Westrux, transporteur de charges complètes de Colombie-Britannique), un certain nombre de retraits importants du marché de transporteurs a été noté, ces derniers ayant déposé leur bilan ou été mis sous séquestre.

Dans le Canada central, Glengarry Transport Ltd. a mis fin à ses activités dans le secteur des charges de lots brisés au Québec, en Ontario et aux États-Unis en mai 1991. Dans le Canada atlantique, Big Wheels Transport & Leasing de l'Île-du-Prince-Édouard, un transporteur de marchandises générales et spécialisées

ayant un parc de plus de 200 tracteurs, a mis un terme à ses activités en septembre 1991. Jumbo Transport, un transporteur ontarien actif dans le centre et l'est du Canada ainsi qu'aux États-Unis, a également été mis sous séquestre en septembre 1991. Dans l'ouest du Canada, Imperial Roadways, un transporteur manitobain de charges de lots brisés, a été mis sous séquestre en octobre 1991.

Enfin, le nombre d'annulations de licence est un autre indicateur du phénomène de retrait du marché. Indifféremment des fluctuations, d'un territoire ou d'une province à l'autre, dans les exigences de renouvellements de licence et la comptabilisation administrative des annulations de licence, les chiffres rapportés par les autorités provinciales et territoriales d'attribution de licences montrent que les annulations de licences ont plus que doublé, passant de 571 en 1990 à 1 414 en 1991. Dans la majorité des cas, ces annulations de licences ont été causées par des annulations d'assurance.

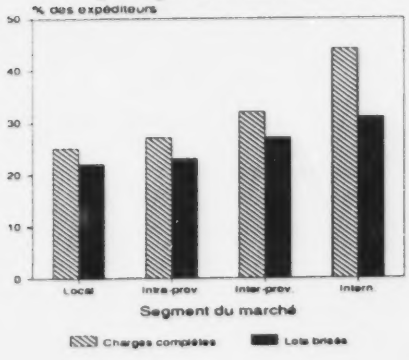
Opinion des expéditeurs concernant les changements de structure

Les expéditeurs s'inquiètent des répercussions des fermetures et consolidations dans le secteur du camionnage.

En règle générale, les expéditeurs se disent satisfaits du niveau et de la qualité des services de camionnage offerts depuis l'assouplissement des contrôles d'entrée sur le marché en 1988. Par contre, en 1991, ils ont exprimé des inquiétudes plus profondes quant aux répercussions des fermetures et des consolidations, notamment en ce qui a trait à la disponibilité de services fiables de camionnage, sur certains marchés régionaux de charges de lots brisés et de transport spécialisé. En ce qui concerne les services transfrontaliers, certains expéditeurs ont dit qu'ils avaient confié leur trafic à des transporteurs américains à cause des limites des services ou de l'instabilité financière appréhendée chez des transporteurs canadiens.

Parmi les expéditeurs qui font appel aux services de camionnage, 58 p. 100 (contre 50 p. 100 un an plus tôt) ont déclaré que certains des transporteurs pour compte d'autrui auxquels ils avaient eu recours avant 1988 avaient abandonné ce secteur d'activité en 1991. Par ailleurs, la proportion des expéditeurs qui disent avoir recours à des nouveaux venus sur le marché a diminué, passant d'environ 19 p. 100 en 1990 à 9 p. 100 en 1991.

GRAPHIQUE 5.4
Expéditeurs déclarant qu'un plus grand nombre de transporteurs se disputent leur trafic
(par segment de marché – 1991)



Bien que les expéditeurs soient conscients de la nécessité, pour les entreprises de camionnage, d'aller chercher une rémunération adéquate pour leurs services, ils estiment néanmoins que l'accès à des services concurrentiels est de la toute première importance. C'est pourquoi les groupes d'expéditeurs sont généralement opposés aux mesures gouvernementales limitant l'entrée sur le marché ou la concurrence (par exemple, le moratoire décrété par l'Ontario).

Concurrence

En facilitant l'entrée sur le marché, les réformes de la réglementation dans le camionnage extra-provincial devaient aviver la concurrence dans l'industrie. Dans les réponses qu'ils ont données à l'enquête annuelle de l'Office, les expéditeurs ont dit que la concurrence avait augmenté, surtout dans les services internationaux et interprovinciaux; la concurrence s'est également intensifiée sur les marchés local et intraprovincial, mais dans une mesure moindre (graphique 5.4). Cette observation vaut à la fois pour les services de charges complètes et de charges de lots brisés, l'augmentation la plus faible dans le niveau de concurrence ayant été notée pour les

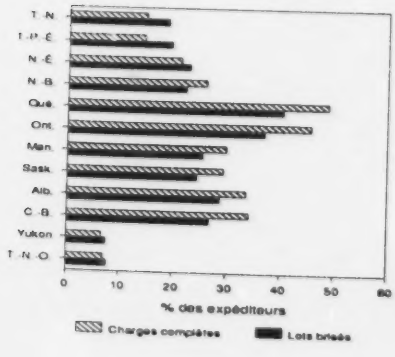
charges de lots brisés. Cette observation se vérifie dans le fait que 44 p. 100 des utilisateurs de services internationaux de transport de charges complètes ont dit que la concurrence avait augmenté, contre 31 p. 100 pour le segment des charges de lots brisés.

TABLEAU 5.5
Nombre d'expéditeurs déclarant qu'un plus grand nombre de transporteurs se disputent leur trafic, par segment de marché (1988-1991)

	1988	1989	1990	1991
		% des expéditeurs		
Charges complètes				
Local	20	25	30	25
Intraprovincial	34	30	35	27
Interprovincial	37	38	42	32
Transfrontalier	44	33	46	44
Charges de lots brisés				
Local	21	23	27	22
Intraprovincial	28	25	31	23
Interprovincial	33	31	35	27
Transfrontalier	37	31	35	31

Depuis 1988, la proportion des expéditeurs qui déclarent une augmentation du niveau de concurrence obéit à des tendances cohérentes dans les divers segments du marché (plus faible pour les segments local et intraprovincial, plus élevé dans le secteur interprovincial et transfrontalier). Entre 1988 et 1990, la proportion des expéditeurs déclarant que la concurrence s'était accrue a augmenté de façon constante. Cette évolution concorde, pendant cette période, avec le niveau des entrées dans le camionnage et l'ampleur de l'expansion des territoires et des marchés par les transporteurs. En 1991, toutefois, il y a eu une baisse marquée dans presque tous les secteurs de la proportion des expéditeurs affirmant que la concurrence avait augmenté (tableau 5.5).

GRAPHIQUE 5.5
Nombre d'expéditeurs déclarant qu'un plus grand nombre de transporteurs se disputent leur trafic (services interprovinciaux – 1991)



Marché intérieur

Opinion des expéditeurs

Sur une base régionale, la concurrence dans le segment des charges complètes a toujours été plus vive, depuis 1988, dans le Canada central. En 1991, près de la moitié des expéditeurs au Québec et en Ontario ont déclaré une augmentation du nombre des transporteurs qui se disputaient leur clientèle (graphique 5.5). Dans toutes les régions, cependant, la proportion des expéditeurs qui déclaraient que la concurrence s'était intensifiée a diminué en 1991 par rapport à l'année précédente : de 30 à 25 p. 100 dans la région de l'Atlantique et de 40 à 30 p. 100 dans les provinces de l'Ouest. Quand aux territoires, environ 8 p. 100 des expéditeurs ont signalé que la concurrence était plus vive en 1991, contre 20 p. 100 une année plus tôt.

En ce qui concerne les services de charges de lots brisés, les tendances régionales sont tout à fait semblables à celles observées pour les charges complètes. Depuis 1988, la proportion des expéditeurs qui disent que la concurrence s'est accrue dans les services de charges de lots brisés a régulièrement été plus faible que pour les services de charges complètes. En 1991, toutefois, une proportion relativement plus élevée d'expéditeurs à Terre-Neuve, à l'Île-du-Prince-Édouard et en Nouvelle-Écosse ont dit qu'il y avait eu plus de concurrence pour les charges de lots brisés que pour les charges complètes.

Une comparaison des résultats de 1990 et de 1991 fait ressortir une importante diminution dans les proportions d'expéditeurs qui signalent une plus vive concurrence entre les transporteurs. Cette diminution a été relevée pour toutes les tailles d'expéditeurs, tant pour les charges complètes que de lots brisés, sauf en ce qui concerne les grands expéditeurs de charges de lots brisés, pour lesquels le niveau de concurrence est demeuré inchangé (tableau 5.6). Parallèlement, la proportion des expéditeurs disant qu'un moins grand nombre de transporteurs se disputent leur trafic a été beaucoup plus élevée en 1991 que l'année précédente, la différence atteignant parfois le triple. Ce sont surtout des expéditeurs de moyenne et grande importance qui signalent une diminution de la concurrence.

TABLEAU 5.6
Modification du nombre de transporteurs se disputant le trafic des expéditeurs selon l'importance de leurs frais de transport (Marché interprovincial)

Secteur/Importance des frais de transport	Augmentation		Aucun changement		Diminution	
	1990	1991	1990	1991	1990	1991
	% des expéditeurs					
Charges complètes						
Moins de 1 million de $	45	35	48	55	6	13
1 à 10 millions de $	40	37	52	48	8	15
Plus de 10 millions de $	43	27	52	54	5	19
Charges de lots brisés						
Moins de 1 million de $	40	31	53	56	7	13
1 à 10 millions de $	36	26	57	52	7	21
Plus de 10 millions de $	22	23	66	60	12	17

La tendance révélée par les évaluations que font les expéditeurs de l'évolution du niveau de concurrence concorde avec les ajustements opérationnels et structurels qui se sont produits dans le secteur du camionnage, au cours de 1991, à cause de la diminution de la demande et de l'importance de la capacité excédentaire. Les expéditeurs disent avoir subi les contrecoups des fusions et des fermetures dans le secteur du camionnage tandis que les transporteurs ont dit avoir renoncé à certains marchés ou certaines activités. La fluctuation du niveau de concurrence, notamment pour les grands expéditeurs, peut aussi découler de la décision de ceux-ci de confier leur trafic à un nombre moindre de transporteurs, augmentant ainsi la concurrence parmi les autres transporteurs.

Opinion des transporteurs

La plupart des transporteurs estiment que le niveau de concurrence dans les services interprovinciaux est excessif.

La plupart des transporteurs consultés pour l'examen de 1991 estiment que le niveau de concurrence est « excessif », bien que cette évaluation varie selon le secteur d'activité (intraprovincial contre interprovincial). Environ 90 p. 100 des transporteurs ont dit que la concurrence était excessive dans les services interprovinciaux alors que la proportion était de 80 p. 100 l'année précédente.

TABLEAU 5.7
Nombre de transporteurs déclarant une concurrence excessive selon le secteur

	Intraprovincial		Interprovincial	
	1990	1991	1990	1991
	% des transporteurs			
Atlantique	65	60	83	100
Québec	87	80	93	94
Ontario	65	80	77	85
Manitoba	57	57	91	100
Saskatchewan	78	66	86	75
Alberta	42	55	50	64
Colombie-Britannique	75	62	75	100

Dans le secteur du transport intraprovincial, l'augmentation a été très faible, la proportion passant de 67 à 68 p. 100; sur une base régionale, les proportions plus faibles d'évaluations de concurrence excessive et les modifications d'année en année (il n'y a tendance à la hausse qu'en Ontario et en Alberta) semblent indiquer un plus grand niveau de stabilité. Quant aux activités de transport interprovincial, la proportion des transporteurs qui estiment la concurrence trop vive a augmenté dans toutes les régions, sauf en Saskatchewan (tableau 5.7).

TABLEAU 5.8
Nombre de transporteurs déclarant une intensification de la concurrence

	Intraprovincial			Interprovincial		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991
	% des transporteurs					
Atlantique	71	62	53	92	79	68
Centre	88	69	59	92	73	68
Ouest	52	39	33	71	60	52
Total	**71**	**60**	**48**	**82**	**70**	**64**

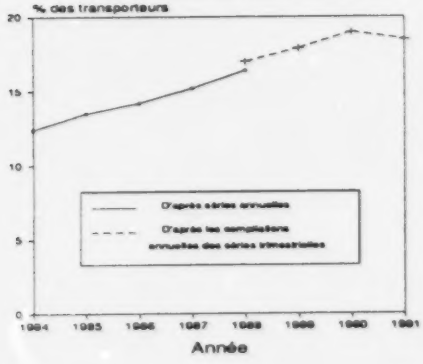
Même si la plupart des transporteurs qui assurent des services de transport interprovincial estiment que la concurrence dans ce segment du marché est excessive, le niveau de concurrence semble augmenter plus lentement. La proportion des transporteurs estimant qu'il y a eu augmentation de la concurrence a diminué, de 82 p. 100 en 1989 à moins des deux tiers en 1991 (tableau 5.8). La

même tendance s'observe dans toutes les régions. Sur une période de trois ans, ce sont les provinces de l'Ouest qui ont eu les proportions les plus faibles de transporteurs déclarant une augmentation du nombre de transporteurs concurrents. Le niveau relativement élevé de concurrence observé en 1989 reflète l'expansion dans la couverture du marché qui s'est produite grâce à la délivrance de nouvelles licences ou de licences à portée plus étendue. Au cours de 1990 et de 1991, l'affaiblissement de la demande et la capacité excédentaire ont rendu obligatoire une rationalisation des activités.

La tendance, à cet égard, dans les activités de transport intraprovincial témoigne d'une diminution semblable dans toutes les régions entre 1989 et 1991. Les proportions de transporteurs estimant que la concurrence s'est accrue dans le transport intraprovincial ont toujours été plus faible, pour toutes les années et dans toutes les régions, que dans le transport interprovincial.

Marché transfrontalier

GRAPHIQUE 5.6
Recettes des transporteurs canadiens tirées du marché transfrontalier par rapport à l'ensemble des recettes

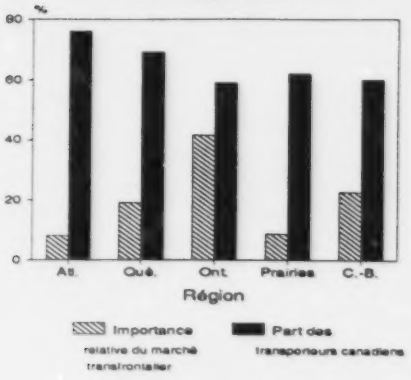


L'apport relatif des services transfrontaliers dans les recettes globales des transporteurs canadiens donne une indication de l'importance de ce segment dans leurs activités. La part des recettes d'exploitation tirées de ces services a augmenté régulièrement, passant de 12 p. 100 en 1984 à près de 20 p. 100 en 1990, pour diminuer ensuite légèrement en 1991 (graphique 5.6). Les transporteurs consultés pour l'examen ont dit que ce déclin pouvait s'expliquer par les retraits du marché transfrontalier, le déplacement d'activités vers une entreprise américaine ou des pertes de trafic aux mains de concurrents américains.

La compétitivité des transporteurs canadiens sur le marché transfrontalier, par rapport aux entreprises de camionnage américaines, a fait l'objet de nombreuses études et discussions dans l'industrie et chez les gouvernements, surtout en 1990 et en 1991. Selon la *LTR*, l'assouplissement des contrôles à l'entrée s'applique également aux marchés transfrontaliers. En vertu des nouvelles dispositions, les transporteurs américains (depuis les petits exploitants régionaux jusqu'aux grands transporteurs nationaux) ont obtenu un meilleur accès au trafic transfrontalier canadien; les transporteurs canadiens avaient obtenu cet accès plus facile au marché transfrontalier américain lorsque les réformes américaines touchant le camionnage ont été adoptées en 1980. Les données relatives à l'entrée sur le marché, présentées à la section **Structure de l'industrie**, montrent qu'il y a eu un nombre important de demandes de licences d'exploitation présentées par des transporteurs américains, surtout en 1989 et en 1990. En 1991, le nombre de transporteurs américains ayant une licence pour offrir des services entre les États-Unis et une province canadienne était supérieur à 5 300, alors qu'il y en avait moins de 3 000 deux ans plus tôt. L'appréciation rapide du dollar canadien à compter de 1987, par rapport à la devise américaine, peut avoir incité un certain nombre de transporteurs américains à s'intéresser au marché transfrontalier. Par contre, l'augmentation de la valeur relative du dollar canadien n'a pas aidé les transporteurs canadiens à faire face à une vive concurrence tarifaire de la part des transporteurs américains.

Sous un tel environnement, les déséquilibres structurels découlant des différences entre les régimes fiscaux canadien et américain et leur incidence sur la position concurrentielle des transporteurs canadiens face à leurs concurrents américains sont devenus une question très litigieuse.

GRAPHIQUE 5.7
Répartition régionale et part du marché canadien sur le marché transfrontalier du camionnage (1991)



Études sur le marché transfrontalier

Une étude de marché réalisée à la frontière canado-américaine (l'une des études commandées pour le groupe de travail national sur le camionnage mis sur pied par le ministre) a permis d'estimer à environ 63 p. 100 la part des transporteurs canadiens dans les activités transfrontalières. Sur une base régionale, cette part était la plus faible (59 p. 100) en Ontario, marché qui représente près de la moitié du total national; dans d'autres régions, la part des Canadiens varie entre 60 p. 100 en Colombie-Britannique et 76 p. 100 dans les provinces de l'Atlantique (graphique 5.7). La part des recettes qui revient aux transporteurs canadiens sur le marché transfrontalier ne correspond pas forcément à cette estimation, car l'étude visait à mesurer l'activité aux passages frontaliers; par conséquent, elle ne tient pas compte des facteurs qui peuvent influer sur la répartition des recettes comme les ententes interlignes ou la longueur du parcours (notamment la partie située aux États-Unis, qui peut être beaucoup plus grande que la partie située au Canada, où les principaux marchés se trouvent très près de la frontière).

Une autre étude commandée par le groupe de travail a comparé les frais de camionnage de part et d'autre de la frontière. Elle a conclu que, avec un taux de change de 0,85 $ U.S., les transporteurs canadiens avaient des coûts de 3 à 11 p. 100 plus élevés que ceux des transporteurs américains comparables, l'importance de la différence étant liée à la taille, au segment et à la région d'activité. Les différences de coût les plus importantes ont été relevées en Ontario, au Manitoba et au Québec, où elles étaient de 7 à 11 p. 100 en faveur des transporteurs américains.

Les études réalisées sur le camionnage transfrontalier ont révélé que les transporteurs américains avaient des frais d'exploitation plus bas, jusqu'à 20 p. 100 de moins que ceux des transporteurs canadiens.

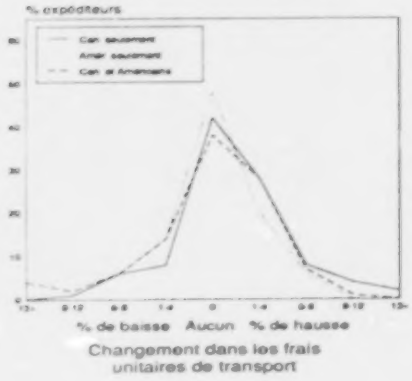
L'étude du groupe de travail sur la question du cabotage n'a relevé aucun fait confirmant les impressions selon lesquelles les transporteurs américains violeraient de façon généralisée les règles sur le cabotage. Néanmoins, des ambiguïtés et des incohérences dans la réglementation sur les douanes et l'immigration, d'un côté comme de l'autre de la frontière, ont semblé être une cause de confusion entre les transporteurs et les organismes chargés de faire respecter la Loi. En janvier 1991, Revenu Canada-Douanes et Accise a émis un avis public pour clarifier la politique régissant les déplacements accessoires et de repositionnement au Canada.

Enfin, une étude commandée par le groupe de travail sur la charge fiscale au Canada et aux États-Unis a fait ressortir un certain nombre de divergences dans les principaux États et provinces concernés par le trafic transfrontalier. Dans l'ensemble, l'étude conclut que les transporteurs américains ont un avantage fiscal très faible. Néanmoins, le ministère des Finances et le groupe de travail national se sont attardés davantage aux disparités relatives au taux d'amortissement. En décembre 1991, des rajustements aux déductions pour amortissement fiscal ont été annoncés. Ces modifications permettent aux transporteurs canadiens d'amortir les unités motorisées (gros camions et tracteurs) à raison de 90 p. 100 en cinq ans, au lieu de sept ans comme auparavant; les règlements fiscaux américains permettent le même amortissement sur trois ans.

Les facteurs qui influent directement sur la position concurrentielle des transporteurs ontariens sur le marché transfrontalier ont été examinés dans une étude commandée par le ministère ontarien des Transports. D'après les réactions des utilisateurs de services transfrontaliers, l'étude a établi que les transporteurs ontariens ont le plus souvent des taux moins concurrentiels, utilisent généralement un matériel plus vieux que celui de leurs concurrents américains et ont une infrastructure de gestion de qualité moindre. Étant donné l'importance de la tarification et du rendement dans le choix des transporteurs, l'étude conclut que les transporteurs ontariens ont un désavantage important quant ils compétionnent pour du trafic transfrontalier.

Les analyses contenues dans l'étude ontarienne sur les frais unitaires de production et sur la productivité, analyses qui portent sur des transporteurs canadiens et américains comparables, font ressortir une différence dans les frais d'exploitation de l'ordre de 7 à 12 p. 100 en faveur des transporteurs américains. Néanmoins, l'étude fait remarquer que « une grande partie des préoccupations actuelles au sujet de la compétitivité... tourne autour de la capacité de transporteurs ontariens plus petits et plus syndiqués d'obtenir la même structure de coût que des transporteurs américains plus importants et moins syndiqués ». Dans ce contexte, l'étude conclut que les frais de production (principalement pour le matériel, l'entretien et le carburant), les salaires plus élevés et un taux d'utilisation généralement plus faible de l'équipement entraînent pour les transporteurs ontariens des frais d'exploitation variables de 20 p. 100 supérieurs à ceux des transporteurs américains.

GRAPHIQUE 5.8
Changement dans les frais unitaires du transport international de charges complètes selon le type de transporteurs retenus (1991)



Opinion des expéditeurs

Les évaluations que font les expéditeurs de l'évolution de la concurrence dans le transport transfrontalier témoignent des mêmes fluctuations régionales que celles relevées pour le transport interprovincial. Les plus fortes proportions d'expéditeurs qui signalent une augmentation de la concurrence se situent en Ontario, au Québec, en Alberta et en Colombie-Britannique. De plus fortes proportions d'expéditeurs disent que la concurrence s'est accrue pour les charges complètes que pour le trafic des charges de lots brisés. Si on tient compte de la taille des expéditeurs, il y avait moins d'expéditeurs de charges complètes, aussi bien chez les grands que chez les petits expéditeurs, signalant une augmentation de la concurrence en 1991, par rapport à l'année précédente. Quant aux charges de lots brisés, 32 p. 100 des expéditeurs rejoints par l'enquête ont dit qu'un plus grand nombre de transporteurs se disputaient leur trafic.

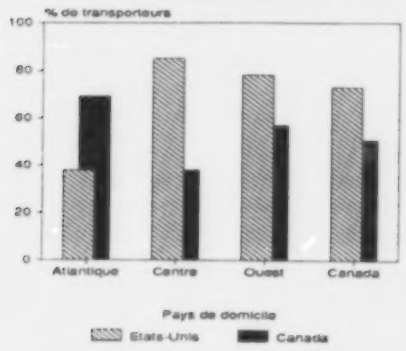
Sans égard au type de transporteurs (américains, canadiens ou à la fois canadiens et américains), la plupart des expéditeurs n'ont signalé aucun changement de frais unitaire en 1991 par rapport à 1990, aussi bien pour les charges complètes que pour les charges de lots brisés. Par contre, des différences selon le type de transporteurs ont été observées dans l'évolution des taux. Parmi les expéditeurs de charges complètes faisant appel à des transporteurs américains, 26 p. 100 ont signalé des augmentations de tarifs, contre 42 p. 100 pour les expéditeurs faisant appel à des transporteurs canadiens (graphique 5.8).

Opinion des transporteurs

Dans l'évaluation de l'évolution de la concurrence sur le marché transfrontalier, la proportion des transporteurs estimant que la concurrence s'est accrue dans leur secteur d'activité a diminué, passant de 86 p. 100 en 1990 à moins de 70 p. 100 en 1991. Les évaluations ont varié selon la nature des activités du transporteur; par exemple, tous les transporteurs de vrac liquide consultés ont dit que la concurrence s'était intensifiée.

Sur une base régionale, la proportion des transporteurs qui ont signalé une augmentation du nombre de leurs concurrents est restée à peu près stable dans la région de l'Ouest; par contre, dans les régions de l'Atlantique et du Centre, on a observé une baisse substantielle. Les transporteurs ont signalé que le nombre de nouveaux concurrents a diminué, mais la concurrence est demeurée très intense à cause d'une baisse de la demande et d'une forte concurrence au niveau des prix de la part des transporteurs américains. À cet égard, près de neuf transporteurs sur dix consultés ont estimé que la concurrence était excessive.

GRAPHIQUE 5.9
Source de l'augmentation de la concurrence pour les transporteurs canadiens sur le marché transfrontalier au cours de 1991



Les transporteurs américains ont été considérés comme générant cette concurrence accrue par 73 p. 100 des transporteurs consultés, tandis que 50 p. 100 d'entre eux ont dit qu'elle provenait des activités de transporteurs canadiens. Dans le Canada atlantique, l'intensification de la concurrence sur le marché transfrontalier provient surtout des transporteurs canadiens tandis que, dans les régions du Centre et de l'Ouest, elle est principalement le fait de transporteurs américains (graphique 5.9).

L'évaluation qu'ont fait les transporteurs de l'origine de la concurrence au cours de la période de 1988 à 1991 a démontré une augmentation importante de la concurrence américaine à partir de 1989, notamment dans la région du Centre, ce qui coïncide avec l'année où l'Ontario a commencé le traitement des demandes en vertu de la *LTR* après des délais découlant de contestations juridiciaires en 1988. Par contre, l'incidence de cette concurrence accrue des transporteurs américains dans la région de l'Ouest s'est fait sentir plus graduellement sur une période de trois ans (tableau 5.9). En 1991, près de 60 p. 100 des transporteurs consultés pour l'examen ont dit avoir perdu du trafic aux mains des concurrents américains alors que seulement 6 p. 100 ont déclaré avoir réalisé un gain de trafic à leurs dépens, tendance analogue à celle de l'année précédente. Plusieurs transporteurs québécois ont signalé des pertes importantes de trafic transfrontalier, surtout dans les marchés de longues distances.

TABLEAU 5.9
Nombre de transporteurs déclarant une augmentation de la concurrence provenant de transporteurs américains sur le marché transfrontalier

	1988	1989	1990	1991
		% des transporteurs		
Atlantique	33	20	44	38
Centre	73	93	85	85
Ouest	50	60	82	78
Total	**60**	**65**	**76**	**73**

Les déséquilibres logistiques sur le marché transfrontalier affaiblissent la position concurrentielle des transporteurs canadiens. Comme une partie importante du marché canadien des marchandises générales est située relativement près des États-Unis, les transporteurs américains peuvent offrir des services transfrontaliers qui sont essentiellement un prolongement de leurs marchés intérieurs plus importants.

Pour les transporteurs canadiens, une pénétration profonde du marché américain impliquant des trajets avec des distances importantes en territoire américain accroît notablement les risques de voyages de retour à vide. Les transporteurs canadiens ont pris des mesures pour s'attaquer à ce problème en établissant des bases d'activités aux États-Unis ou en concluant des ententes d'apport avec des transporteurs américains. Les études sur le marché transfrontalier ont également fait ressortir l'importance des itinéraires en triangle pour les activités transfrontalières des transporteurs canadiens. Ce type d'itinéraire est de plus en plus utilisé, surtout par les transporteurs de l'Atlantique et de l'ouest du Canada. Ces transporteurs concurrencent les firmes de camionnage de l'Ontario, du Québec et des États-Unis pour les expéditions en provenance des États-Unis vers le Canada central. Par conséquent, pour les transporteurs ontariens et québécois, cela se traduit par des difficultés encore plus grandes pour équilibrer leurs charges sur leurs

trajets vers les États-Unis, qui font déjà l'objet d'une vive concurrence de la part des transporteurs américains.

Parmi les transporteurs présents sur le marché transfrontalier qui ont été consultés pour l'examen de 1991, environ la moitié ont déclaré avoir eu des ententes interlignes avec les transporteurs américains au cours de l'année 1991. Cette proportion n'a pratiquement pas changé depuis 1990 et est demeurée constante dans toutes les régions. Près de 75 p. 100 des transporteurs de charges de lots brisés ont dit avoir des ententes interlignes, contre environ 40 p. 100 pour les transporteurs de charges complètes. Cette approche demeure plus populaire chez les grands transporteurs.

Services privés de camionnage

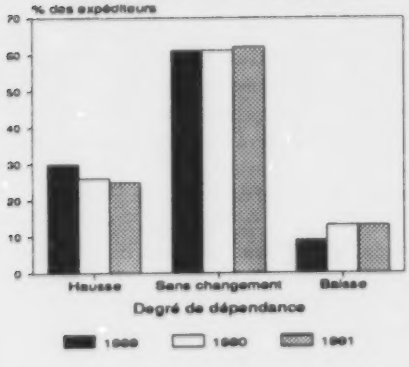
Certains expéditeurs ont confié à des transporteurs pour compte d'autrui une partie du trafic qu'ils acheminaient au moyen de leur propre flotte.

Les services améliorés et les tarifs hautement compétitifs proposés par les transporteurs pour compte d'autrui ont incité certains expéditeurs qui avaient leur propre parc de camions à réexaminer leurs frais de transport et leurs approches pour satisfaire leurs besoins. L'intensification de la concurrence, émanant à la fois de l'intérieur du pays et du reste du monde, et touchant tous les secteurs de l'économie, a obligé les expéditeurs à se pencher sur des stratégies visant à améliorer leur compétitivité. Compte tenu des conditions existant sur un marché du camionnage déréglementé, certains expéditeurs ont tenté de faire baisser leurs frais de transport en confiant une partie de leur trafic, jusque-là transporté par leurs propres camions, à des transporteurs pour compte d'autrui. La rationalisation des activités des expéditeurs et les exigences de distribution sur un marché continental ont également été un facteur dans le choix entre services privés et pour compte d'autrui. Un exemple d'importance d'un tel choix, en 1991, a été l'abandon par B.F. Goodrich de son parc privé, aussi bien au Canada qu'aux États-Unis, au profit d'une association avec Schneider National Inc.

TABLEAU 5.10
Pourcentage des expéditeurs déclarant un changement dans le parc de leur société (Propre matériel de transport ou loué)

	1988	1989	1990	1991
		% des transporteurs		
Augmentation	21	20	16	14
Aucun changement	75	74	71	74
Diminution	4	6	13	12

GRAPHIQUE 5.10
Degré de dépendance des expéditeurs à l'égard de leur parc privé pour satisfaire leurs besoins en transport



D'après l'information tirée de l'enquête auprès des expéditeurs, un certain nombre d'entre eux (dont les factures annuelles de transport varient entre moins de 1 million et plus de 100 millions de dollars) ont déclaré avoir abandonné l'exploitation de leur propre parc; dans certains cas, des véhicules ont été conservés seulement pour les livraisons locales. Depuis l'instauration des réformes de la réglementation, en 1988, la proportion des expéditeurs déclarant se servir de leur propre parc de camions pour la totalité ou une partie de leur trafic a diminué, passant de 48 à 39 p. 100. Pour près des deux tiers de ces expéditeurs, le degré de dépendance à l'égard de leur propre parc est demeuré stable au cours des trois dernières années; environ le quart ont dit avoir utilisé davantage leur parc en 1991 (graphique 5.10). Parmi les expéditeurs qui possèdent ou louent du matériel de transport, environ

14 p. 100 disent avoir augmenté leur parc en 1991 alors que la proportion était supérieure à 20 p. 100 en 1988; par contre, 12 p. 100 ont déclaré une diminution de la taille de leur parc au cours de 1991, proportion qui est trois fois celle de 1988 (tableau 5.10).

Alors que certains expéditeurs ont imputé la diminution de leurs services privés de camionnage au coût d'application des nouvelles normes de sécurité, d'autres ont amélioré la productivité de leur parc en proposant des services pour compte d'autrui à d'autres expéditeurs grâce à un meilleur équilibre des charges. Un expéditeur important a signalé qu'il avait obtenu « des charges pour des voyages de retour, auparavant fait à vide, qui lui ont rapporté deux millions de dollars, lesquels, antérieurement, seraient allés à des transporteurs publics ». Environ la moitié des expéditeurs qui possèdent ou louent un parc privé de camions avaient, en 1991, obtenu une licence de transport extra-provincial.

La majorité des transporteurs pour compte d'autrui, invités à évaluer la concurrence provenant des services privés, ont dit ne pas prévoir de répercussions négatives à long terme à cause des activités de ces transporteurs privés, étant donné le niveau déjà élevé de compétitivité des services pour compte d'autrui.

Réactions des expéditeurs aux augmentations de tarif

Dans son enquête auprès des expéditeurs, l'Office a tenté de cerner les stratégies adoptées par ces derniers face aux augmentations de tarif proposées par les transporteurs. Les expéditeurs ont été invités à dire quelles mesures ils avaient prises ou quels résultats ils avaient obtenus parmi une liste de mesures possibles contenues dans le questionnaire.

TABLEAU 5.11
Réactions des expéditeurs aux augmentations de tarif

	Charges complètes				Charges de lots brisés			
	1988	1989	1990	1991	1988	1989	1990	1991
	% des expéditeurs							
Négociation fructueuse (réduction de l'augmentation)	52	49	50	56	45	41	45	51
Rajustement du prix des marchandises en conséquence	13	14	17	13	13	15	17	15
Absorption de l'augmentation	18	23	33	24	25	29	39	34
Choix d'une autre entreprise de camionnage	25	32	31	33	26	28	25	30
Choix d'un autre mode de transport	3	3	5	4	1	3	3	2

La plupart des expéditeurs de charges complètes ont négocié des réductions dans les augmentations de tarifs proposées.

Au cours des quatre années écoulées depuis la déréglementation, l'issue la plus fréquente en cas d'augmentation des tarifs a été, aussi bien pour les expéditeurs de charges complètes que pour les expéditeurs de charges de lots brisés, de négocier avec succès une réduction. En 1988, 52 p. 100 des expéditeurs de charges complètes ont déclaré avoir fait réduire les augmentations proposées. Cette proportion a été ramenée à 50 p. 100 au cours des deux années suivantes, mais elle est remontée à 56 p. 100 en 1991 (tableau 5.11). Ces chiffres témoignent d'une bonne marge pour négocier les augmentations de tarifs, le tout reflétant le niveau d'entrée et de concurrence en 1988, suivi d'une certaine accalmie en 1989 et en 1990, les transporteurs s'efforçant de ralentir le rythme de diminution de leurs tarifs. Le pourcentage plus élevé de 1991 s'explique par la faiblesse de la demande et de la capacité excédentaire.

Les réductions négociées de tarifs ont toujours été plus fréquentes pour les charges complètes que pour les charges de lots brisés; par contre, les expéditeurs de charges de lots brisés ont été plus enclins à absorber l'augmentation proposée. En 1990, cependant, l'augmentation marquée de la proportion des expéditeurs de charges complètes et de charges de lots brisés qui ont dit avoir absorbé l'augmentation des tarifs est probablement attribuable à l'imposition d'une surtaxe sur le carburant.

Au cours des quatre années écoulées depuis la déréglementation, une autre réaction importante chez les expéditeurs en regard des propositions d'augmentation des tarifs des transporteurs a été d'opter pour une autre entreprise de camionnage. En 1988, face à une proposition d'augmentation de tarif, un quart des expéditeurs de charges complètes ont dit qu'ils avaient eu recours à un autre transporteur. Au cours de chacune des trois années suivantes, près du tiers des expéditeurs ont adopté ce comportement, ce qui traduit un niveau soutenu de concurrence dans l'industrie.

TABLEAU 5.12
Réaction des expéditeurs selon l'importance des frais de transport (1991)

	Charges complètes			Charges de lots brisés		
	Moins de 1 million $	1 à 10 millions $	Plus de 10 millions $	Moins de 1 million $	1 à 10 millions $	Plus de 10 millions $
	% des expéditeurs					
Négociations fructueuses (réduction de l'augmentation)	45	65	67	41	60	69
Rajustement du prix des marchandises en conséquence	12	15	11	19	11	9
Absorption de l'augmentation	27	22	27	37	33	28
Choix d'une autre entreprise de camionnage	37	31	28	33	29	21
Choix d'un autre mode de transport	1	7	6	2	3	2

Dans leur réaction face aux augmentations proposées de tarifs, les grands expéditeurs (frais annuels de transport de plus de 10 millions de dollars) ont davantage réussi à négocier une réduction de l'augmentation que les petits expéditeurs (frais annuels de transport de moins de 1 million de dollars). En 1991,

près de 70 p. 100 des grands expéditeurs utilisant des services de charges de lots brisés ont déclaré avoir négocié une réduction, contre environ 40 p. 100 pour les petits expéditeurs. Des différences comparables se retrouvent chez les expéditeurs de charges complètes (tableau 5.12). Cependant, il aurait été plus fréquent chez les petits expéditeurs de confier le trafic à une autre entreprise de camionnage lorsqu'une augmentation des tarifs était proposée. Pour certains grands et moyens expéditeurs de charges complètes, la possibilité de confier son trafic à un autre mode de transport semble exister, bien que peu fréquente.

Trafic et tarifs

Trafic

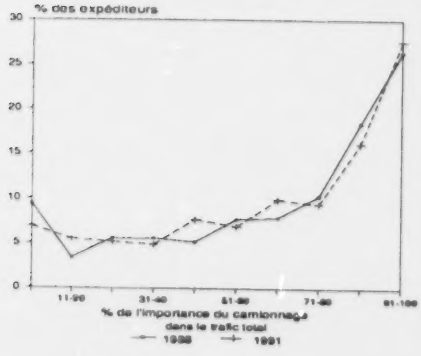
Au cours de 1991, la demande de services de camionnage a beaucoup souffert d'une conjoncture médiocre.

La faible performance de l'économie canadienne a eu une incidence importante sur la demande de services de camionnage au cours de 1991. Les niveaux de trafic dans les différents segments de l'industrie du camionnage ont diminué à cause de la situation générale existante dans des secteurs clés (par exemple, produits forestiers, secteur manufacturier, pétrole, automobile). Les changements opérationnels et structurels apportés par les expéditeurs et les transporteurs ont également eu une incidence sur la position relative des transporteurs sur le marché dans les divers segments de l'industrie du camionnage.

Opinion des expéditeurs

Depuis 1988, l'enquête annuelle de l'Office auprès des expéditeurs fournit de l'information sur le niveau et la nature de la demande de services de transport. La grande majorité des répondants (plus de 95 p. 100 chaque année) a dit faire appel au camionnage. L'importance de l'utilisation des services de camionnage pour satisfaire les besoins de transport des expéditeurs n'a évolué que faiblement dans les quatre années écoulées depuis la réforme de la réglementation (graphique 5.11). En 1988 ainsi qu'en 1991, plus du quart des expéditeurs ont dit faire appel aux services de camionnage pour plus de 90 p. 100 de leur trafic total. Moins du dixième des expéditeurs utilisaient, de façon marginale, ces services (c'est-à-dire des expéditeurs qui utilisent le camionnage pour 10 p. 100 ou moins de leurs besoins en transport).

GRAPHIQUE 5.11
Part relative du camionnage dans le trafic total des expéditeurs



GRAPHIQUE 5.12
Changement rapporté dans le volume du trafic des expéditeurs (1991)

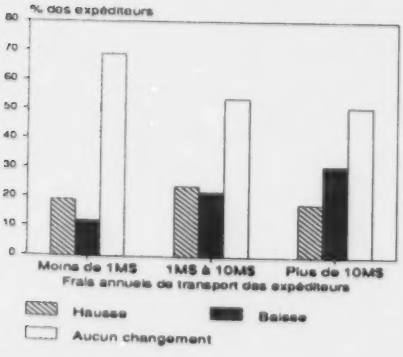


TABLEAU 5.13
Volume de marchandises expédiées par camion (Changement déclaré par les expéditeurs)

Fluctuation du volume de marchandises expédiées par camion	1988	1989	1990	1991
		% des expéditeurs		
Augmentation	38	30	24	21
Aucun changement	56	63	61	61
Diminution	6	7	15	18

Alors que la majorité des expéditeurs continuaient de signaler qu'il n'y avait aucun changement de leur demande de services de camionnage, la proportion des expéditeurs déclarant une augmentation de la demande en 1991 a chutée de près de

moitié par rapport à 1988 (tableau 5.13). Par contre, la proportion de ceux qui signalent une diminution du trafic a triplé entre 1988 et 1991. L'effet de ces diminutions de la demande a été appréciable, étant donné que les diminutions de trafic ont été signalées plus fréquemment par les grands expéditeurs. En 1991, plus de 30 p. 100 des expéditeurs ayant des frais annuels de transport de plus de 10 millions de dollars ont déclaré une diminution, contre environ 12 p. 100 pour les expéditeurs dont les frais sont inférieurs à 1 million de dollars (graphique 5.12).

Opinion des transporteurs

Étant donné le ralentissement économique, la plupart des transporteurs consultés pour l'examen de 1991 ont dit avoir connu une diminution de leur volume de trafic. La perte de trafic interligne, ainsi que l'abandon des activités à faible volume ou déficitaires, ont également contribué à faire baisser le trafic des transporteurs dans toutes les régions. Les stratégies adoptées par les transporteurs pour maintenir leur volume de trafic et leur part de marché ont varié d'après le degré d'exposition à la concurrence de leur marché, leurs structures de coût et leur secteur d'activité. Un certain nombre de transporteurs ont pu maintenir leur trafic au niveau des années antérieures en gérant leurs axes de trafic de façon à mieux équilibrer leurs charges payantes. Dans certains cas, la décision de certains expéditeurs d'avoir recours à des transporteurs concurrents a été compensée par du nouveau trafic provenant de faillites ou de fermetures de d'autres concurrents. Des gains ont également été rapportés par certains transporteurs grâce à des fusions ou à l'appropriation de trafic autrefois assuré par des services privés.

Charges complètes

Dans le transport intérieur de charges complètes, près de la moitié des transporteurs consultés pour l'examen de l'Office ont signalé des diminutions de 5 p. 100 ou plus de leur trafic. Alors que le secteur des marchandises générales a été frappé de plein fouet par le ralentissement du secteur manufacturier, les reculs observés dans divers secteurs primaires et secondaires ont entraîné des baisses considérables dans le transport de matériel lourd (transport par remorques à plate-forme). Par ailleurs, environ le quart des transporteurs ont dit avoir accru leur trafic d'au moins 5 p. 100. Dans le secteur transfrontalier, environ 43 p. 100 des transporteurs ont déclaré une diminution du trafic de l'ordre de 5 p. 100 ou plus tandis qu'environ le tiers ont connu une augmentation du même ordre. Sur les marchés intérieur et transfrontalier, les disparités régionales ont été très marquées.

TABLEAU 5.14
Volume des expéditions de transporteurs de charges complètes (Changements entre 1990 et 1991)

Fluctuation du volume	Atlantique	Centre	Ouest
		% des transporteurs	
Marché intérieur			
Augmentation	45	13	27
Aucun changement	32	22	26
Diminution	23	65	47
Marché transfrontalier			
Augmentation	61	17	35
Aucun changement	31	21	27
Diminution	8	62	38

Parmi les transporteurs qui offrent des services intérieurs, près des deux tiers de ceux établis au Canada central ont déclaré des diminutions, contre environ 23 p. 100 dans la région de l'Atlantique et 47 p. 100 dans les provinces de l'Ouest (tableau 5.14).

Dans les services transfrontaliers, les facteurs qui ont influé sur le niveau de trafic ont été les suivants : réaménagement des services pour faire face aux changements de la demande sur le marché, déplacement des activités vers des bases américaines et concurrence des transporteurs américains. Dans l'Atlantique, près des deux tiers des transporteurs consultés ont déclaré avoir connu une augmentation du trafic et relativement peu ont dit avoir subi une diminution. Par contre, près des deux tiers des transporteurs établis au Canada central ont déclaré avoir perdu du trafic. Dans l'Ouest, la pénétration plus poussée du marché par les transporteurs américains a été mentionnée comme facteur expliquant les pertes de trafic.

Charges de lots brisés

Des diminutions du volume de trafic ont été signalées par 40 p. 100 des transporteurs qui offrent des services intérieurs de charges de lots brisés. Sur le plan régional, les reculs ont été plus prononcés dans le Canada central, où plus de la moitié des transporteurs ont déclaré une diminution du volume de fret (tableau 5.15). Ce sont surtout des transporteurs de l'Atlantique et de l'Ouest qui ont signalé des augmentations.

TABLEAU 5.15
Volume des expéditions de transporteurs de charges de lots brisés (Changements entre 1990 et 1991)

Fluctuation du volume	Atlantique	Centre	Ouest
		% des transporteurs	
Marché intérieur			
Augmentation	30	12	28
Aucun changement	40	36	44
Diminution	30	52	28
Marché transfrontalier			
Augmentation	50	13	38
Aucun changement	33	31	25
Diminution	17	56	37

Les augmentations ont été légèrement plus fréquentes chez les transporteurs offrant des services transfrontaliers de charges de lots brisés (environ 27 p. 100). Les différences régionales concordent généralement avec celles observées pour le transport de charges complètes. Des augmentations ont été signalées chez les transporteurs des régions de l'Atlantique et de l'Ouest tandis que la majorité des transporteurs du Canada central ont déclaré des diminutions, surtout au Québec.

Si l'on tient compte de la taille des transporteurs, la proportion des petites entreprises (exploitant moins de 100 tracteurs) signalant une augmentation du trafic de charges complètes a été près de trois fois plus forte que chez les grands transporteurs (ayant plus de 200 tracteurs) dans les secteurs intérieur et transfrontalier. Les petits transporteurs qui ont enregistré des gains se trouvent être presque tous dans les régions de l'Ouest et de l'Atlantique. Par contre, les gains de trafic dans les services de charges de lots brisés, sur les marchés intérieur et

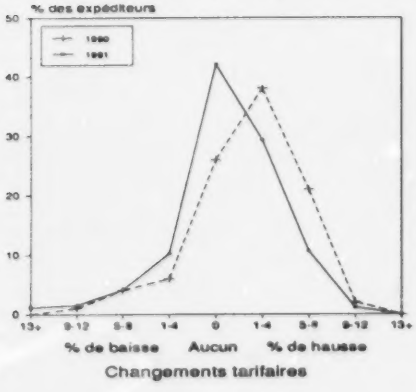
transfrontalier, ont été plus fréquents chez les grands transporteurs que chez les petits (tableau 5.16).

TABLEAU 5.16
Pourcentage des transporteurs déclarant une augmentation du trafic en 1991 par rapport à 1990

Segment de l'industrie du camionnage	Taille du parc (nombre de tracteurs)					
	Moins de 100		100 à 200		Plus de 200	
	1990	1991	1990	1991	1990	1991
Marché intérieur de charges complètes	32	30	25	28	23	11
Marché intérieur de charges de lots brisés	31	21	14	11	50	27
Marché transfrontalier de charges complètes	29	52	27	18	22	18
Marché transfrontalier de charges de lots brisés	37	14	25	40	42	36

Le plus souvent, les gains de trafic sur le marché intérieur de charges complètes et de charges de lots brisés se sont faits aux dépens d'autres transporteurs canadiens. L'élargissement des parts de marché s'est fait souvent par suite de la fermeture ou à l'acquisition d'un concurrent. Sur le marché transfrontalier, les augmentations de trafic ont, le plus souvent, découlé de l'expansion des activités ou de la commercialisation de nouveaux services par le transporteur.

GRAPHIQUE 5.13
Changements de tarifs intérieurs pour les charges complètes déclarés par les expéditeurs



Les augmentations de tarifs ont été moins fréquentes au cours de 1991.

Tarifs

Charges complètes

Les changements de tarifs survenus en 1991 ont été fortement influencés par la faible demande et par la capacité excédentaire existant dans l'ensemble de l'industrie. Selon l'enquête réalisée auprès des expéditeurs, les utilisateurs de services intérieurs de charges complètes ont généralement bénéficié de conditions tarifaires plus avantageuses en 1991 qu'en 1990 (graphique 5.13). La proportion des expéditeurs qui ont signalé que les coûts unitaires de transport n'avaient pas changé est passée de 26 p. 100 en 1990 à 42 p. 100 en 1991. Alors que près des deux tiers des expéditeurs avaient signalé des augmentations de tarifs en 1990, la proportion n'était plus que de 41 p. 100 en 1991.

Une telle tendance se dégage dans les services transfrontaliers de charges complètes, la proportion des expéditeurs signalant des augmentations de tarifs passant de 59 p. 100 en 1990 à 36 p. 100 en 1991 (tableau 5.17). Les quelques augmentations qui se sont produites ont été, en général, de l'ordre de 1 à 4 p. 100.

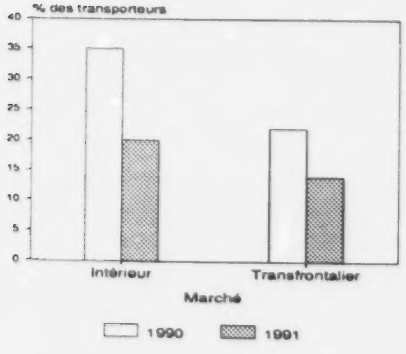
Du point de vue des transporteurs, les changements de tarifs sont évalués en fonction des recettes unitaires moyennes, mesure qui tient compte de facteurs clés déterminants comme le taux de remplissage, la distance et la composition du trafic.

Cette mesure, bien qu'elle soit sensible aux modifications des tendances du trafic et du marché desservi, est considérée comme un bon indicateur des tendances générales des tarifs des transporteurs.

TABLEAU 5.17
Modifications du coût unitaire du transport de marchandises pour les expéditeurs (Charges complètes)

	Marché intérieur		Marché transfrontalier	
	1990	1991	1990	1991
Modifications	*% des expéditeurs*			
Augmentation				
13% et +	0	0	0	0
9 à 12%	2	1	3	1
5 à 8%	22	11	20	9
1 à 4%	38	29	36	26
Aucun changement	26	42	27	44
Diminution				
1 à 4%	6	10	6	10
5 à 8%	4	4	4	6
9 à 12%	1	2	2	2
13% et +	1	1	2	2

GRAPHIQUE 5.14
Transporteurs déclarant des augmentations des recettes unitaires moyennes (Charges complètes)



Les tendances qui se dégagent des renseignements fournis par les transporteurs concordent avec celles qui ressortent des observations tirées de l'enquête menée auprès des expéditeurs. La proportion des transporteurs de charges complètes sur le marché intérieur qui ont signalé des hausses de recette unitaire est tombée de 35 p. 100 en 1990 à 20 p. 100 en 1991 (graphique 5.14). Des baisses des recettes unitaires moyennes ont été déclarées par plus de la moitié des transporteurs de charges complètes sur le marché intérieur, contre environ 31 p. 100 l'année précédente. La concurrence sur les taux est demeurée vive dans le secteur transfrontalier des charges complètes, car seulement 14 p. 100 des transporteurs ont déclaré une augmentation de leurs recettes unitaires moyennes (voir la répartition des changements aux recettes unitaires rapportées par les transporteurs à l'annexe E.3).

Charges de lots brisés

La structure de coûts, la nature du service et le nombre moindre de transporteurs du secteur des charges de lots brisés sont tels que la concurrence sur les taux a été généralement moins vive que dans le secteur des charges complètes. En 1991, cependant, les modifications du coût unitaire du transport pour les expéditeurs de charges de lots brisés ont obéi à une tendance analogue à celle relevée dans le cas des charges complètes.

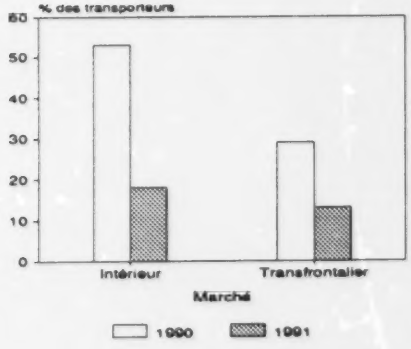
En 1990, près des trois quarts des expéditeurs de charges de lots brisés sur le marché intérieur ont déclaré une augmentation de tarifs; en 1991, la proportion était inférieure à 60 p. 100 (tableau 5.18). Dans les services transfrontaliers, la diminution a été du même ordre. Cependant, même si, en 1991, la tendance a été le maintien des taux à leur niveau de l'année antérieure pour les services de charges de

lots brisés, la proportion des expéditeurs déclarant des hausses demeurait beaucoup plus élevée, et la fréquence des diminutions de taux, beaucoup plus faible que pour les services de charges complètes.

TABLEAU 5.18
Modifications du coût unitaire du transport de marchandises pour les expéditeurs (Charges de lots brisés)

	Marché intérieur		Marché transfrontalie	
	1990	1991	1990	1991
Modifications	*% des expéditeurs*			
Augmentation				
13% et +	1	0	1	0
9 à 12%	3	1	4	2
5 à 8%	35	22	28	17
1 à 4%	34	35	33	29
Aucun changement	19	28	25	37
Diminution				
1 à 4%	3	8	4	7
5 à 8%	4	3	3	5
9 à 12%	0	1	1	1
13% et +	1	2	1	2

GRAPHIQUE 5.15
Transporteurs déclarant des augmentations des recettes unitaires moyennes (Lots brisés)



Depuis 1988, les transporteurs déclarent généralement une structure tarifaire stable dans le secteur des charges de lots brisés. En 1991, cependant, les transporteurs ont signalé une importante diminution des recettes unitaires moyennes. Cela s'explique en partie par une concurrence plus vive sur les taux, mais surtout par une diminution du volume de trafic. La demande pour les services de transport de charges de lots brisés a diminué en raison de la piètre conjoncture, mais également à cause d'une augmentation de la concurrence des transporteurs de charges complètes, qui proposent aux expéditeurs des tarifs plus bas en regroupant des chargements.

Dans les services intérieurs de charges de lots brisés, la proportion des transporteurs qui déclarent des augmentations des recettes unitaires moyennes a diminué, passant de plus 50 p. 100 en 1990 à moins de 20 p. 100 en 1991; de façon identique, dans le secteur transfrontalier, la proportion des transporteurs déclarant des augmentations est passée de près de 30 p. 100 en 1990 à 13 p. 100 en 1991 (graphique 5.15). Plus de 40 p. 100 des transporteurs actifs sur le marché intérieur et près des deux tiers des transporteurs présents dans le secteur transfrontalier ont déclaré des diminutions des recettes unitaires moyennes supérieures à 5 p. 100 (annexe E.4).

Niveau de concurrence et tarifs

Le niveau de concurrence a beaucoup influencé l'évolution des tarifs, notamment dans le secteur des charges complètes. Aussi bien en 1989 qu'en 1990, la proportion des expéditeurs signalant des augmentations a été bien moindre lorsque la concurrence était forte que lorsqu'elle était plus faible (tableau 5.19). Cette

tendance se vérifie aussi bien sur le marché intérieur que sur le marché transfrontalier.

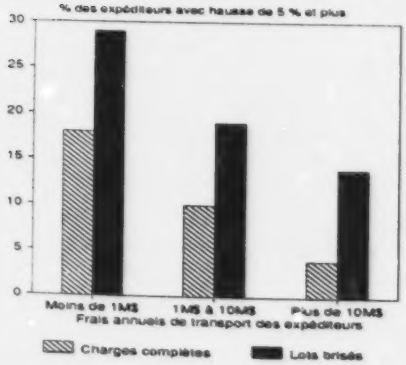
TABLEAU 5.19
Répercussions de la fluctuation du niveau de concurrence sur le coût unitaire du transport de marchandises pour les expéditeurs

Nombre d'entreprises de camionnage se disputant le trafic des expéditeurs	Charges complètes			Charges de lots brisés		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991
	% des expéditeurs dont le coût unitaire a augmenté					
Marché intérieur						
Diminution	70	75	53	74	82	59
Aucun changement	54	62	50	72	74	71
Augmentation	45	59	39	71	69	58
Marché transfrontalier						
Diminution	67	88	31	83	89	47
Aucun changement	43	55	43	61	68	59
Augmentation	33	54	31	54	56	51

La concurrence entre les transporteurs a été plus intense à cause de la faible demande et de la capacité excédentaire de l'industrie.

Les résultats de 1991 marquent une rupture par rapport à la tendance des années antérieures. La proportion des expéditeurs qui ont signalé des augmentations du coût unitaire de transport de marchandises, dans des conditions de concurrence réduite, a diminué substantiellement. Cette observation permet de croire que, même s'il y a moins de transporteurs qui se disputent le trafic des expéditeurs, la concurrence entre eux s'est intensifiée à cause de la faible demande de services de camionnage et de la capacité excédentaire de l'industrie. Ces tendances reflètent également les résultats des stratégies de certains expéditeurs, qui ont tenté de réduire leurs frais d'administration et de transport en confiant leur trafic à un nombre moindre de transporteurs, en faisant appel à des intermédiaires ou en réduisant le trafic acheminé par leur propre parc au profit de transporteurs pour compte d'autrui, qui coûtent moins cher.

GRAPHIQUE 5.16
Modifications du coût unitaire de transport signalées par les expéditeurs dans les services interprovinciaux (1991 par rapport à 1990)



Une tendance analogue se manifeste dans les données recueillies auprès des expéditeurs de charges de lots brisés et est particulièrement remarquable dans les services transfrontaliers où, malgré une diminution de la concurrence, moins de la moitié des expéditeurs ont signalé une augmentation des tarifs, contre près de 90 p. 100 l'année précédente.

Changements de tarifs selon la taille de l'expéditeur

Dans l'ensemble, la proportion des expéditeurs qui déclarent des augmentations de tarifs n'a pas fluctué de manière appréciable en fonction de la taille. Par contre, les différences sont marquées lorsqu'il s'agit de l'ampleur des changements de tarifs.

Dans les services intérieurs de charges complètes, 18 p. 100 des petits expéditeurs (frais annuels de transport de moins de 1 million de dollars) ont signalé des augmentations moyennes du coût unitaire de transport de marchandise supérieures à

5 p. 100, contre 4 p. 100 pour les grands expéditeurs (frais annuels de transport de marchandise de plus de 10 millions de dollars). En ce qui concerne les expéditeurs de charges de lots brisés, la tendance est semblable, bien que les proportions respectives soient plus grandes (graphique 5.16).

TABLEAU 5.20
Modifications du coût unitaire du transport de marchandises selon la taille de l'expéditeur

	Marché intérieur			Marché international		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991
	% des expéditeurs déclarant une augmentation de 5 % ou plus					
Charges complètes						
Moins de 1 million de $	27	33	18	21	35	13
1 à 10 millions de $	15	21	10	14	20	12
Plus de 10 millions de $	10	12	4	10	12	4
Charges de lots brisés						
Moins de 1 million de $	34	45	29	27	39	21
1 à 10 millions de $	32	34	19	32	32	21
Plus de 10 millions de $	22	30	14	27	17	9

L'ampleur des répercussions de la conjoncture globale de 1991 sur le niveau des tarifs ressort nettement par rapport aux résultats des deux dernières années (tableau 5.20). Alors que les augmentations de tarifs ont été généralement moins fréquentes pour les grands transporteurs dans chacune des trois années, la proportion réelle des expéditeurs signalant des hausses de 5 p. 100 ou plus a fortement diminué entre 1990 et 1991. Le phénomène se vérifie chez tous les expéditeurs, peu importe leur taille, aussi bien pour les charges complètes que pour les charges de lots brisés, sur les marchés intérieurs ou transfrontaliers. Même si les résultats de 1990 peuvent refléter partiellement l'application d'une surtaxe sur le carburant au cours de cette année, la proportion moindre d'expéditeurs déclarant des augmentations demeure tout de même importante si l'on compare 1991 à 1989.

Activités de camionnage

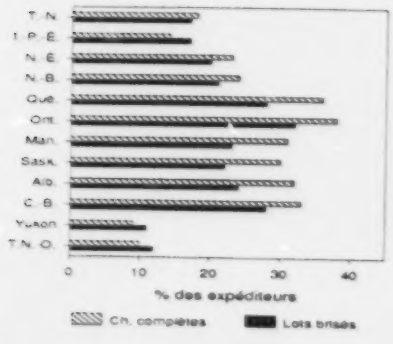
Incidence de la réforme de la réglementation

Opinion des expéditeurs (1991)

En 1991, les expéditeurs ont, dans l'ensemble, continué d'évaluer favorablement l'incidence de l'assouplissement des contrôles d'entrée sur le marché dans le camionnage extra-provincial (en termes de critères comme l'offre de services, les tarifs et la qualité du service), et ce dans toutes les régions, aussi bien pour les services de charges complètes que pour ceux de lots brisés. Il n'y a eu de réactions négatives de la part des expéditeurs qui ont répondu à l'enquête de l'Office que

dans moins de 4 p. 100 de tous les cas (tableau 5.21). Étant donné la faiblesse de l'économie, on estime généralement que les transporteurs ont su s'adapter aux conditions du marché; cependant, compte tenu de la faible demande, de la capacité excédentaire et de la forte concurrence au niveau des tarifs, certains grands expéditeurs ont exprimé la crainte que le service ne se détériore à cause d'escomptes déraisonnables et de l'instabilité financière du secteur du camionnage.

GRAPHIQUE 5.17
Proportion des expéditeurs estimant que l'assouplissement des contrôles d'entrée sur le marché a eu un effet positif (1991)



Si l'on tient compte des particularités régionales, l'assouplissement des contrôles d'entrée sur le marché a été considéré comme bénéfique par environ 40 p. 100 des expéditeurs de charges complètes en Ontario et au Québec, près de 30 p. 100 dans les provinces de l'Ouest et environ 20 p. 100 dans le Canada atlantique (graphique 5.17). Par rapport à 1990, cependant, la proportion des expéditeurs qui ont donné une évaluation positive a diminué, aussi bien au Québec qu'en Ontario. D'après les observations des expéditeurs, une partie de ce revirement pourrait probablement s'expliquer par les interruptions de service qui ont découlé des barrages routiers au cours de 1991. D'autre part, l'opinion émise par les expéditeurs, quant à certains critères ayant trait à la « qualité du service », expliquerait les évaluations négatives des services de camionnage rapportées dans un certain nombre de provinces.

TABLEAU 5.21
Incidence de la réforme de la réglementation sur les expéditeurs (1989-1991)

Évaluation des expéditeurs	1989		1990		1991	
	CC	CLB	CC	CLB	CC	CLB
	% des expéditeurs					
Positive	25	20	28	23	29	24
Nulle	72	76	69	74	67	74
Négative	3	4	3	3	4	3

NOTA CLB : charges de lots brisés
CC : charges complètes

Si l'on prend en considération la taille des entreprises avec des besoins de transport pour leurs expéditions, la proportion des expéditeurs de charges complètes faisant une évaluation positive a été légèrement plus élevée parmi les grands expéditeurs. Environ 35 p. 100 de ces derniers (frais annuels de transport supérieurs à 10 millions de dollars) ont estimé que l'incidence de la réforme de la réglementation sur leurs entreprises avait été positive, contre 21 p. 100 chez les petits expéditeurs (frais annuels de transport de moins de 1 million de dollars). Chez les utilisateurs de services de charges de lots brisés, les évaluations selon la taille de l'entreprise suivent les mêmes tendances.

Les expéditeurs ont continué de percevoir l'incidence de la réforme de la réglementation comme bénéfiques...

Depuis la proclamation de la *LTR*, en 1988, les expéditeurs affirment qu'ils bénéficient de meilleurs services, d'un meilleur choix de transporteurs et de tarifs moins élevés. Dans l'ensemble, tout au long de la période, il y a eu peu de réactions défavorables à l'assouplissement de la réglementation. L'observation de la Ligne canadienne de transport industriel (LCTI), selon laquelle « la déréglementation a eu une incidence positive en réduisant les frais de transport et en augmentant l'efficacité du service » reflète une opinion qui prédomine chez les expéditeurs. La proportion des expéditeurs qui jugent négativement les répercussions des changements de réglementation n'a pas dépassé 4 p. 100 dans chacune des provinces, autant pour les services de charges complètes que pour ceux des charges de lots brisés, pour chacune des quatre années de l'examen.

En 1988, un expéditeur sur trois estimait que la réforme de la réglementation avait eu un effet positif, mais le tiers d'entre eux estimait aussi qu'il était trop tôt pour évaluer les répercussions. Après avoir fléchi en 1989, la proportion des expéditeurs qui ont jugé l'incidence de la réforme positive a augmenté constamment de 1989 à 1991, restant toujours plus élevée chez les utilisateurs des services de charges complètes que chez ceux de lots brisés.

TABLEAU 5.22
Incidence de la réforme de la réglementation sur les expéditeurs

	1989		1990		1991	
	CC	CLB	CC	CLB	CC	CLB
	% des expéditeurs donnant une évaluation positive selon l'importance des frais de transport					
Moins de 1 million de $	18	17	25	23	21	17
1 à 10 millions de $	26	22	28	23	33	29
Plus de 10 millions de $	37	29	31	22	35	32

NOTA CLB : charges de lots brisés
CC : charges complètes

... mais certains craignent que le service ne se détériore.

Si on dresse le profil des expéditeurs qui font une évaluation positive, en fonction de l'importance de leurs frais annuels de transport, on constate que les grands expéditeurs de charges complètes (frais annuels de transport de plus de 10 millions de dollars) étaient plus enclins à évaluer positivement l'incidence de la réforme. L'évaluation donnée par les utilisateurs de services de charges de lots brisés variait moins en fonction de l'importance des frais annuels de transport. En 1991, la proportion des grands expéditeurs de charges de lots brisés qui faisaient une évaluation positive était deux fois plus grande que chez les petits expéditeurs (32 p. 100 contre 17 p. 100) (tableau 5.22).

Répercussions sur les activités de camionnage

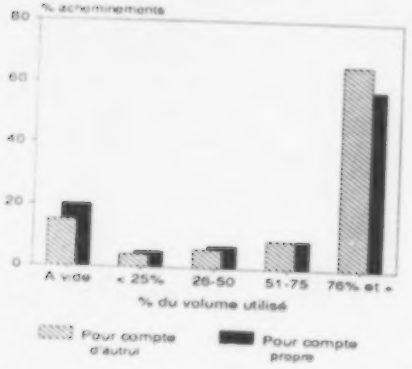
L'assouplissement des contrôles d'entrée sur le marché a permis aux transporteurs d'améliorer l'efficacité de leurs activités.

En règle générale, les transporteurs estiment que l'assouplissement des contrôles d'entrée sur le marché a permis d'améliorer l'efficacité de leurs activités en leur permettant d'étendre le champ de leurs activités et en supprimant des contraintes sur la portée de leurs services. La capacité de mesurer les changements dans la portée des activités des transporteurs, à partir des sources traditionnelles de données, est quelque peu limitée. En 1991, le CCATM a fait une enquête nationale sur le transport routier qui visait à mesurer, entre autres choses, la couverture géographique des marchés desservis par rapport à la région d'attache de l'entreprise. L'enquête portait sur le trafic interprovincial. Le transport à l'intérieur des provinces n'était pas couvert alors que le transport à destination et en provenance des États-Unis n'était pas exclu. Mais compte tenu des endroits où l'enquête a été réalisée, le transport transfrontalier ne représentait que 4 p. 100 des 20 000 acheminement et plus qui ont été pris en considération.

Les résultats de l'enquête nationale sur le transport routier, présentés dans le tableau 5.23, illustrent le degré de pénétration sur le marché au milieu de 1991. Les chiffres ombrés montrent la proportion du transport assuré par les entreprises ayant leur base d'opération dans chaque province ou territoire. Dans chaque province et territoire, sauf au Yukon, la majorité des acheminements sur lesquels l'enquête a porté étaient assurés par des transporteurs dont la base principale d'activité était située dans une autre province ou territoire. Le degré de pénétration du marché par des

transporteurs situés dans une province ou un territoire voisin variait considérablement selon les régions. En Nouvelle-Écosse, par exemple, 28 p. 100 des acheminements étudiés étaient assurés par des transporteurs résidants tandis que 48 p. 100 étaient faits par des transporteurs du Nouveau-Brunswick, le reste se répartissant entre un certain nombre d'autres provinces. De la même façon, en Colombie-Britannique, près de la moitié des acheminements étudiés étaient assurés par des transporteurs albertains; en Saskatchewan, moins de 20 p. 100 des acheminements étaient effectués par des entreprises de la province. Par contre, la part revenant aux transporteurs résidants était beaucoup plus élevée dans des provinces comme le Nouveau-Brunswick, l'Ontario, le Manitoba et l'Alberta.

GRAPHIQUE 5.16
Utilisation de la capacité par type de transporteurs (Enquête du CCATM)



Les résultats de l'enquête nationale sur le transport routier réalisée par le CCATM sont une source d'information utile pour la quatrième année de transition vers un marché déréglementé. Néanmoins, il faut tenir compte d'autres sources d'information pour faire une évaluation de l'évolution de la situation. Ainsi, des données sur les distances parcourues doivent être fournies par les transporteurs dans la province ou le territoire d'immatriculation des véhicules. Ces données servent à répartir et verser les frais d'immatriculation entre les provinces et les territoires, mais elles peuvent également servir d'indicateur du degré de pénétration sur le marché. À l'intérieur du CCATM, on cherche à faire un plus grand usage de ces données afin de mesurer les changements dans les niveaux de capacité de l'industrie et la couverture des activités des transporteurs.

On estime également que l'assouplissement des contrôles d'entrée sur le marché ont permis un accroissement de l'efficacité opérationnelle grâce à un meilleur équilibre des charges et à la diminution du nombre de voyages de retour à vide. Les résultats de l'enquête du CCATM donnent une idée de la proportion d'utilisation de la

TABLEAU 5.23
Enquête nationale sur le transport routier du CCATM - Province ou territoire d'attache du transporteur selon le lieu d'enquête

Lieu de l'enquête	Nombre d'acheminements	Répartition procentuelle des acheminements selon le territoire d'attache du transporteur												
		T.-N.	N.-É.	Î.-P.É.	N.-B.	Qué.	Ont.	Man.	Sask.	Alb.	C.-B.	Yukon	T.N.-O.	É.-U.
T.-N.	494	**44**	24	3	12	10	4	–	–	–	–	–	–	1
N.-É.	2 098	2	**28**	5	48	6	6	–	–	1	–	–	–	3
Î.-P.É.	378	–	12	**44**	30	4	3	–	–	1	–	–	–	6
N.-B.	1 011	1	9	4	**41**	25	18	–	–	1	–	–	–	1
Qué.	4 853	–	2	1	10	**34**	44	1	–	1	–	–	–	5
Ont.	3 280	–	1	–	2	32	**40**	15	1	3	2	–	–	4
Man.	1 360	–	–	–	1	1	10	**41**	18	19	6	–	–	4
Sask.	1 634	–	–	–	–	–	8	37	**19**	27	5	–	–	3
Alb.	1 655	–	–	–	–	1	7	18	15	**45**	8	–	1	6
C.-B.	2 801	–	–	–	–	–	6	13	5	49	**23**	–	–	7
Yukon	358	–	–	–	–	–	1	1	–	24	12	**54**	2	7
T.N.-O.	100	–	–	–	–	–	–	–	–	74	–	–	**25**	1

capacité dans l'industrie en 1991. Dans l'ensemble, on estime qu'il y a eu moins de 16 p. 100 de voyages de retour à vide. Si l'on tient compte du type d'entreprise, les transporteurs privés ont une proportion légèrement plus élevée de voyages de retour à vide (environ 20 p. 100) que les transporteurs pour compte d'autrui (environ 15 p. 100). À l'autre extrême, près des deux tiers des transporteurs pour compte d'autrui ont déclaré qu'ils avaient des charges complètes ou presque complètes, soit une utilisation de la capacité supérieure à 75 p. 100 (graphique 5.18).

On ne possède aucune donnée comparable à l'échelle nationale pour la période précédant l'implantation de la réforme de la réglementation. Il demeure néanmoins possible de se faire une idée des changements dans l'efficacité opérationnelle en étudiant les résultats des enquêtes sur le transport routier effectuées périodiquement par les autorités provinciales, par exemple celle réalisée en 1988 en Ontario. En 1988, environ 17 p. 100 des acheminements interprovincials étudiés par les autorités ontariennes étaient des voyages de retour à vide. Ceci équivaut à la proportion observée lors de l'enquête du CCATM pour les acheminements étudiés aux points interprovinciaux ontariens en 1991. De 1988 à 1991, l'importance des voyages de retour à vide pour du transport interprovincial en Ontario semble avoir été relativement stable malgré les diminutions dans le volume de trafic rapporté et un accès considérablement accru au marché.

TABLEAU 5.24
Voyages de retour à vide par type d'activité des transporteurs

	CLB/CC		CC		A. spécialisés	
	1990	1991	1990	1991	1990	1991
	% des transporteurs					
Pourcentage de voyages de retour à vide						
Moins de 9 %	52	39	33	38	13	0
10 à 18 %	37	39	31	24	0	31
Plus de 19 %	12	23	36	38	87	69

NOTA CLB : charges de lots brisés
CC : charges complètes

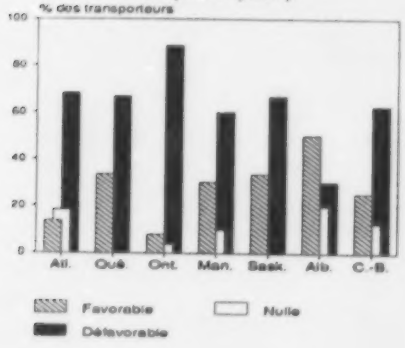
L'information fournie par les transporteurs sur le pourcentage de leurs voyages de retour à vide donne également une indication de l'évolution de l'efficacité des activités entre 1988 et 1991. En 1990, la plupart des transporteurs consultés pour l'examen ont déclaré que la proportion des voyages de retour à vide avait diminué ou était, du moins, restée comparable au niveau de 1988. En 1991, cependant, un certain nombre de transporteurs ont signalé que la baisse du trafic avait fait baisser la moyenne de leurs voyages avec des charges. En 1990, plus de la moitié des transporteurs consultés fournissant des services de transport de marchandises générales de charges complètes ou de charges de lots brisés ont déclaré une proportion de voyages de retour à vide inférieure à 10 p. 100; en 1991, la proportion correspondante était inférieure à quatre transporteurs sur dix (tableau 5.24). Au même moment, la proportion des transporteurs déclarant un taux de voyages de retour à vide supérieur à 19 p. 100, en 1991, était deux fois plus élevée qu'un an plus tôt. La proportion des voyages de retour à vide parmi les transporteurs assurant surtout des services de charges complètes est restée relativement stable pendant ces deux années.

Opinion des transporteurs

En 1991, la plupart des transporteurs estimaient toujours que la réforme de la réglementation avait eu une incidence défavorable.

Malgré une plus grande flexibilité sur le marché et la possibilité d'améliorer l'efficacité de leurs activités, plus des deux tiers des transporteurs consultés pour l'examen de 1991 estiment que, dans l'ensemble, la réforme de la réglementation a eu des répercussions généralement défavorables. Les opinions négatives des transporteurs concernent principalement certains changements opérationnels et structurels qui ont accompagné la réforme de la réglementation (accroissement de la capacité et de la concurrence sur les marchés, baisse des tarifs et des marges bénéficiaires). Cependant, l'aspect institutionnel lié au camionnage et l'économie y sont également pour beaucoup dans l'évaluation négative des transporteurs. Les frais administratifs liés aux disparités qui subsistent dans les normes gérant l'industrie et leurs méthodes d'application d'une province ou territoire à l'autre semblent avoir compromis, dans une certaine mesure, les avantages découlant de la réforme de la réglementation. Sur les principaux marchés transfrontaliers (Ontario, Québec et Colombie-Britannique), les différences de frais d'exploitation par rapport à ceux des concurrents américains ont affaibli la rentabilité de certains transporteurs canadiens à la suite d'une vigoureuse concurrence sur les tarifs.

GRAPHIQUE 5.19
Évaluation faite par les transporteurs de l'incidence de la réforme sur leurs entreprises (1991)



L'évaluation des transporteurs varie selon la région et le type d'activité. En Ontario, près de 90 p. 100 des transporteurs consultés ont dit que la réforme de la réglementation avait nui à leurs activités. Les réactions des transporteurs ontariens résultaient surtout de l'effet du fléchissement de la demande découlant d'une baisse appréciable de la production de secteurs industriels clés (pièces d'automobile, acier, produits forestiers, fabrication). Les différences dans les frais d'exploitation par rapport à ceux des concurrents américains ont continué d'affaiblir la position des transporteurs ontariens sur le marché. Par contre, moins du tiers des transporteurs albertains ont fait une évaluation négative. Dans toutes les autres régions, environ les deux tiers des transporteurs consultés ont estimé que les répercussions globales des changements dans le contrôle d'entrée sur le marché avaient été négatives (graphique 5.19).

Si l'on tient compte du type d'activité, les évaluations négatives ont été plus fréquentes chez les transporteurs qui offrent des services de transport de marchandises générales de charges complètes. Plus des trois quarts des transporteurs de ce secteur ont jugé que la réforme de la réglementation avait eu une incidence défavorable, principalement à cause du nombre des nouveaux venus sur le marché et de la concurrence sur les tarifs. Les évaluations négatives étaient moins fréquentes chez les transporteurs offrant des services de charges de lots brisés (environ les deux tiers) tandis que moins de la moitié des transporteurs spécialisés (vrac, transport d'automobiles, etc.) ont estimé que l'impact avait été négatif.

Opinion des transporteurs - Évaluation sur quatre années (1988-1991)

Un meilleur accès au marché et une plus grande efficacité sont considérés comme des éléments positifs de la réforme de la réglementation...

Au cours des deux premières années qui ont suivi la mise en application de la *LTR*, les réactions des transporteurs ont porté surtout sur les disparités dans les procédures mises en place dans chacune des provinces et territoires pour permettre l'entrée sur le marché et dans l'interprétation et l'application de la Loi. Une telle évaluation découlait des audiences en matière de procédures et des contestations judiciaires des décisions des commissions, en 1988 et en 1989. En 1990, les modalités d'entrée sur le marché étaient plus uniformes et l'industrie s'était adaptée au cadre réglementaire existant dans les différentes provinces. Les préoccupations des transporteurs ont alors porté sur les questions liées à leur rentabilité que suscitaient le niveau de concurrence, la capacité excédentaire, l'état de la conjoncture et les politiques fiscales. Le cadre réglementaire était dès lors envisagé

du point de vue des frais liés aux disparités, entre les territoires ou provinces, dans les normes d'exploitation et leur mise en application.

... tandis que la capacité excédentaire, les déséquilibres structurels et une concurrence excessive sur les tarifs sont perçus comme des résultats négatifs.

Un meilleur accès au marché et une plus grande efficacité des activités, le tout rendu possible grâce à l'assouplissement des contrôles d'entrée sur le marché, étaient généralement perçus comme des éléments positifs du nouveau cadre de réglementation. Cependant, la capacité excédentaire prévalant dans l'industrie, une concurrence excessive au niveau des tarifs et les différences dans les frais d'exploitation par rapport à ceux des transporteurs américains constituaient les principaux éléments négatifs que les transporteurs attribuaient à la réforme de la réglementation.

L'évaluation faite par les transporteurs au cours de la période de quatre ans reflètent l'évolution du cadre réglementaire et des conditions d'exploitation dans l'industrie. L'ampleur des changements qui ont touché l'industrie explique la diminution constante de la proportion des transporteurs signalant que la réforme de la réglementation n'avait eu aucune incidence sur leurs activités, proportion qui est passée de 17 p. 100 en 1988 à 9 p. 100 en 1991 (tableau 5.25). De façon analogue, la proportion des transporteurs déclarant que l'impact avait été positif a diminué, passant d'environ le tiers à moins du quart pendant la même période; l'intensification de la concurrence, une récession frappant durement les secteurs de l'industrie qui utilisent les services de camionnage et des conditions d'exploitation généralement plus difficiles ont souvent été les facteurs déterminants dans l'évaluation des transporteurs.

TABLEAU 5.25
Incidence de la réforme de la réglementation : Évaluation des transporteurs (1988-1991)

Incidence de la réforme	1988	1989	1990	1991
		% des transporteurs		
Favorable	31	27	25	23
Nulle	17	17	11	9
Défavorable	52	56	65	68

Même s'il n'est pas possible de généraliser pour l'ensemble des provinces et territoires, les petites et moyennes entreprises de transport ont généralement souligné avoir profité de l'élargissement de leur champ d'activité. Les transporteurs régionaux de marchandises générales et autres produits, surtout ceux de l'Atlantique et de l'ouest du Canada, ont eu accès à des marchés plus étendus tant au Canada qu'aux États-Unis. Cependant, au fur et à mesure que les transporteurs de taille moyenne commençaient à faire face à de plus vastes marchés davantage soumis à la concurrence, la proportion de ceux qui estimaient l'incidence de la réforme défavorable a rejoint celle observée chez les grands transporteurs. En 1991, environ les deux tiers des transporteurs ayant moins de 200 tracteurs estimaient que la réforme avait eu une incidence négative, contre environ les trois quarts des transporteurs exploitant plus de 200 tracteurs (tableau 5.26).

TABLEAU 5.26
Incidence de la réforme de la réglementation : Transporteurs faisant une évaluation défavorable (1988-1991)

Nombre de tracteurs	1988	1989	1990	1991
	% des transporteurs selon la taille du parc			
Moins de 50	39	43	82	65
50 à 99	40	64	81	67
100 à 199	75	60	76	67
200 à 499	53	59	83	78
500 et +	75	83	83	75

Bien que la plupart des grands transporteurs (500 tracteurs ou plus) aient élargi le territoire couvert par leurs activités au cours des premières années qui ont suivi la déréglementation, ce groupe a une opinion surtout défavorable des effets de la réforme. Pour ces grands transporteurs dont les activités s'étendent sur un vaste territoire, les disparités dans l'application de la réglementation sur la sécurité et dans les normes d'exploitation d'une juridiction à une autre expliquent cette opinion défavorable. Bien qu'ils aient fait face à une concurrence accrue de la part de transporteurs bien établis et de nouveaux venus sur le marché, la plupart des grands transporteurs ont réussi à maintenir leur position relative sur le marché; pour le faire, ils ont procédé à d'importantes réorganisations comprenant des fusions, des fermetures partielles et d'autres formes de rationalisation de leurs activités, comme le déplacement d'activités vers les États-Unis.

Bien que la base régionale des transporteurs soit demeurée un élément important dans la mise en application de la réglementation, elle a perdu de son importance comme facteur déterminant dans l'évaluation de l'impact réglementaire, car la portée des activités des transporteurs s'est étendue à un plus grand nombre de provinces ou territoires. Néanmoins, la dimension régionale ressort nettement dans l'évaluation que font certains transporteurs. En Alberta, où le camionnage intraprovincial a été déréglementé avant les réformes fédérales de 1988, les transporteurs consultés ont toujours été moins négatifs dans leur évaluation des répercussions de ces réformes. Par comparaison, les transporteurs ontariens, qui ont toujours bénéficié du plus important marché intérieur et transfrontalier, ont dû faire face à une forte concurrence de la part des transporteurs canadiens et américains; les transporteurs ontariens ont été habituellement les plus nombreux à faire une évaluation défavorable dans chacune des quatre années. Au Manitoba, où l'application de la Loi par les autorités provinciales a été généralement plus restrictive et de nature plus transitoire que dans d'autres provinces, la proportion des transporteurs faisant une évaluation défavorable a diminué, passant de 80 p. 100 en 1988 à 60 p. 100 en 1991, une tendance propre à cette province.

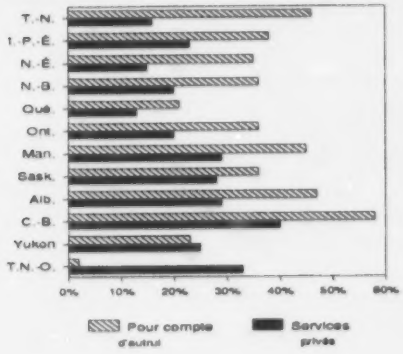
Recours aux voituriers-remorqueurs

Il y a eu une augmentation considérable du recours aux voituriers-remorqueurs dans les années 80, le tout lié aux stratégies d'expansion des transporteurs. Avant l'assouplissement des contrôles d'entrée sur le marché du camionnage extra-provincial, l'accès réglementé au marché assurait généralement des recettes stables aux transporteurs et aux voituriers-remorqueurs. Il était également généralement reconnu que toute baisse des recettes d'un voiturier-remorqueur

pouvait être compensée par un plus grand nombre d'heures de travail et des parcours plus longs.

Cette tendance à recourir davantage aux voituriers-remorqueurs s'est poursuivie sous le nouvel environnement réglementaire. Il y avait une très forte demande pour les voituriers-remorqueurs de la part des transporteurs qui cherchaient à étendre leurs activités vers de nouveaux marchés, le tout rendu possible par de nouvelles licences ou des licences à portée plus étendue. De plus, des conditions relativement favorables pour l'acquisition de matériel ont encouragé l'arrivée de nouveaux voituriers-remorqueurs sur le marché.

GRAPHIQUE 5.20
Enquête nationale sur le transport routier du CCATM (1991)
Part des voituriers–remorqueurs par région



Les résultats de l'enquête nationale sur le transport routier réalisée en juin 1991 par le CCATM donnent une indication sur le recours relatif aux voituriers-remorqueurs chez les transporteurs canadiens pour compte d'autrui et pour les services privés de camionnage. Les résultats de cette enquête, qui portait surtout sur le transport intérieur extra-provincial, découlent de plus de 20 000 entrevues avec des conducteurs (graphique 5.20). Dans l'ensemble, les voituriers-remorqueurs représentaient environ 33 p. 100 de tous les conducteurs interviewés, la proportion étant relativement plus élevée pour les transporteurs pour compte d'autrui (35 p. 100) que pour les services privés de camionnage (24 p. 100). Sur une base régionale, le recours aux voituriers-remorqueurs est plus élevé en Colombie-Britannique, en Alberta, au Manitoba et à Terre-Neuve, et plus faible au Québec.

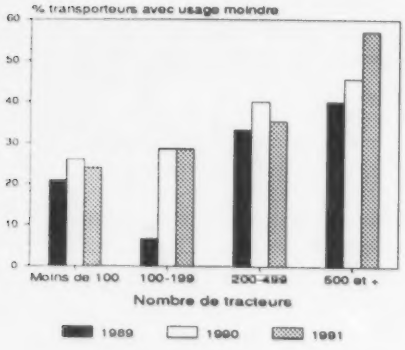
L'évolution du rôle des voituriers-remorqueurs dans le secteur du camionnage a passé par deux étapes. Dans la première, la libéralisation de l'entrée sur le marché du transport extra-provincial a permis l'expansion sur de nouveaux marchés. Comme la concurrence s'intensifiait, les stratégies des transporteurs ont fait une plus grande place à la nécessité d'équilibrer les charges. C'est ainsi que les transporteurs et les voituriers-remorqueurs sont devenus plus dépendants d'intermédiaires comme les courtiers en camionnage pour avoir des chargements sur le trajet de retour. Une augmentation importante de l'accès au marché, aussi bien intérieur que transfrontalier, a brouillé la distinction traditionnelle entre transport d'aller et transport de retour pour l'établissement des tarifs. Exception faite des services spécialisés, les transporteurs ne pouvaient plus tenir compte du coût des voyages de retour à vide dans l'établissement de leurs tarifs. Avec l'entrée en vigueur de la réglementation sur les heures de travail, une limite a été fixée à la capacité des voituriers-remorqueurs de compenser les pertes de recettes en conduisant de plus longues heures, ce qui les a forcés à se conscientiser quant à leurs coûts d'exploitation.

Une nouvelle étape a débuté dans les années 90, imposée par la piètre conjoncture qui a forcé les transporteurs à rationaliser leurs activités. Ces mesures ont été dictées par l'importance de la concurrence sur les marchés desservis et par l'impact de la récession sur leurs clients. Dans les activités transfrontalières, la rationalisation a été définie par la capacité des transporteurs à faire face à la concurrence non seulement des transporteurs canadiens, mais aussi des entreprises américaines.

Parmi les stratégies adoptées par les transporteurs pour faire face aux nouvelles conditions du marché dans les années 90, il faut noter des contrôles plus rigoureux des coûts et une attention plus soutenue portée aux facteurs influant sur la productivité. Les programmes d'accroissement de la productivité des transporteurs ont porté sur la spécialisation et l'affectation du matériel ou l'utilisation d'équipes de chauffeurs pour faire un usage optimal du matériel tout en respectant la réglementation sur les heures de conduite. Dans les plans de rationalisation des transporteurs, les structures de coût des voituriers-remorqueurs et leur capacité de

s'intégrer à des programmes de productivité ont fait l'objet d'une étude attentive. Parmi les mesures retenues par les transporteurs, notons la renégociation des conditions contractuelles avec les voituriers-remorqueurs, la conversion des voituriers-remorqueurs en chauffeurs de l'entreprise et la réduction des effectifs de voituriers-remorqueurs utilisés. Au même moment, cependant, des transporteurs, dans certains domaines spécialisés, faisaient face à une pénurie de voituriers-remorqueurs.

GRAPHIQUE 5.21
Utilisation des voituriers–remorqueurs selon la taille des transporteurs



Les réponses des transporteurs consultés pour les examens annuels de l'Office traduisent une tendance vers un recours moindre aux voituriers-remorqueurs depuis 1989, notamment chez les grands transporteurs (graphique 5.21). Dans l'ensemble, pour les transporteurs consultés par l'Office, la proportion des camions ou tracteurs des voituriers-remorqueurs par rapport au parc total des transporteurs est passée de plus de 42 p. 100 en 1988 à un peu moins de 40 p. 100 en 1991.

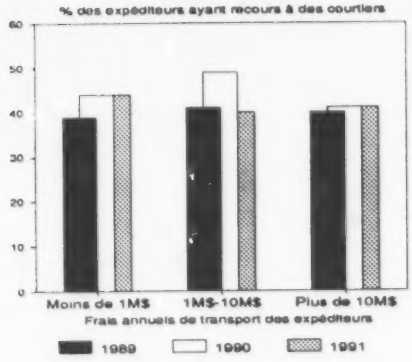
Une indication sur l'utilisation de la capacité, distinguant les chauffeurs des entreprises des voituriers-remorqueurs, est fournie par les résultats des deux enquêtes sur le transport routier réalisées en 1991, l'enquête nationale du CCATM et l'enquête sur le marché transfrontalier. Ces deux études ont révélé un taux plus faible de voyages de retour à vide chez les voituriers-remorqueurs canadiens que chez les chauffeurs des entreprises, aussi bien dans le transport intérieur que transfrontalier (tableau 5.27). Inversement, les voituriers-remorqueurs ont enregistré une plus forte proportion de transport avec charges payantes (utilisation de plus de 75 p. 100 de la capacité). Dans le transport intérieur, les tendances nationales se sont vérifiées dans toutes les régions. La nature des activités le secteur de marché, le type et la longueur du parcours ont une incidence sur les différences observées entre les voituriers-remorqueurs et les chauffeurs des entreprises. Néanmoins, le taux relativement élevé d'utilisation de la capacité chez les voituriers-remorqueurs permet de croire que les gains d'efficacité nécessaires pour améliorer la rentabilité financière des voituriers-remorqueurs doivent découler d'autres facteurs que le seul pourcentage de chargements (par exemple, productivité du matériel).

TABLEAU 5.27
Utilisation de la capacité par les chauffeurs des entreprises et les voituriers-remorqueurs (1991)

	Voyages de retour à vide		Pleine charge (75 % et plus)	
	Chauffeurs des entreprises	Voituriers-remorqueurs	Chauffeurs des entreprises	Voituriers-remorqueurs
	% des acheminements			
Marché intérieur				
Ent. canadienne	18	13	62	69
Marché transfrontalier				
Ent. canadienne	36	35	58	68
Ent. américaine	39	38	56	56

Courtiers en camionnage

GRAPHIQUE 5.22
Recours aux courtiers en transport par les expéditeurs
(1989 – 1991)

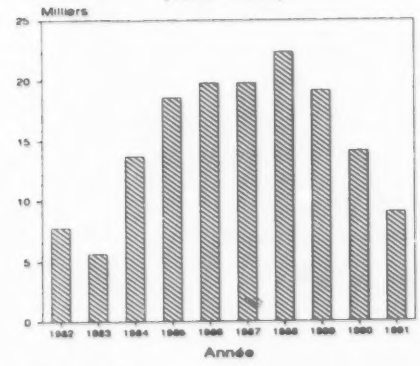


La demande de services de courtiers en camionnage ou d'intermédiaires pour organiser les services de transport a augmenté. Cela s'explique en partie par l'expansion des transporteurs sur de nouveaux marchés et un besoin plus grand pour les transporteurs et les voituriers-remorqueurs d'équilibrer leurs chargements. Pour ce qui est des utilisateurs, les résultats de l'enquête de l'Office auprès des expéditeurs révèlent qu'une proportion importante des expéditeurs font appel aux services de courtiers. En 1991, environ 42 p. 100 des expéditeurs ont dit faire appel à des courtiers pour satisfaire leurs besoins de transport par camion (graphique 5.22). La proportion est restée relativement stable depuis 1989 (40 p. 100 en 1989, 45 p. 100 en 1990); au cours des deux dernières années, cependant, une partie importante de ces expéditeurs (environ le quart) ont dit avoir davantage recours aux services des courtiers.

Au cours des consultations menées par l'Office pour son examen annuel, des transporteurs ont signalé des problèmes découlant de l'absence de réglementation sur les pratiques commerciales des courtiers. Des problèmes entre les courtiers et les voituriers-remorqueurs ont également fait surface parmi les plaintes soulignées par les voituriers-remorqueurs lors des barrages routiers en 1990. Le rôle des courtiers dans le secteur du camionnage a été étudié par les autorités québécoises et ontariennes après l'incident des barrages. La question des relations avec les courtiers a aussi été étudiée par le groupe de travail du CCATM en 1991. À la lumière des problèmes signalés dans les pratiques commerciales de certains courtiers, il a été jugé nécessaire de prendre des mesures pour garantir la stabilité et l'efficacité dans les relations avec les courtiers. Compte tenu de l'importance de ces derniers, aussi bien pour les utilisateurs que pour les fournisseurs de services de camionnage, les autorités provinciales ont entrepris d'imposer aux courtiers des exigences en matière de responsabilité financière et de divulgation. En avril 1991, l'Ontario a adopté un règlement sur les activités des courtiers.

Équipement

GRAPHIQUE 5.23
Nouvelle immatriculation de véhicules de classe 8 au Canada
(1982 – 1991)



Source : R.L. Polk

La demande globale d'unités motrices, évaluée d'après les immatriculations de nouveaux véhicules de classe 8 (masse totale en charge de plus de 14 968 kilos) a diminué de plus de 35 p. 100 par rapport à 1990 (graphique 5.23). La récession et un rendement financier, pour de nombreux transporteurs, inférieur à leurs objectifs a contribué à cette diminution de la demande de nouveaux tracteurs pendant trois années consécutives. Les transporteurs ont également signalé que les fermetures et les faillites avaient amené, sur le marché, beaucoup de matériel. Le niveau des immatriculations de nouveaux véhicules en 1991 a été le plus faible enregistré depuis 1984. La situation est semblable aux États-Unis, les ventes de véhicules de classe 8 ayant diminué en 1991 de plus de 19 p. 100 par rapport à 1990.

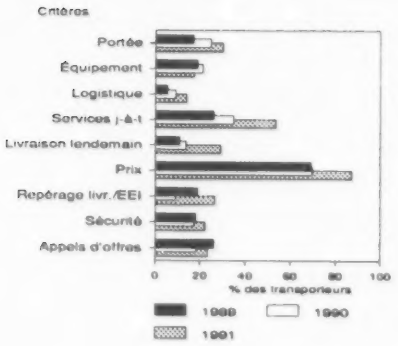
Les réactions des transporteurs consultés pour l'examen révèlent qu'un peu moins de la moitié de ces derniers ont acquis ou remplacé des tracteurs au cours de 1991. À titre de comparaison, signalons qu'environ 55 p. 100 avaient signalé avoir acheté ou loué des tracteurs l'année précédente. Les transporteurs ont fait remarquer que certains fabricants avaient beaucoup abaissé leurs prix pour mousser les ventes.

Relations entre les transporteurs et les expéditeurs

Les expéditeurs continuent d'être très sensibles aux prix, mais les facteurs relatifs au service reçoivent de plus en plus d'attention.

Chaque année, de 1988 à 1991, la vaste majorité des expéditeurs ont déclaré que les services de camionnage pour compte d'autrui s'étaient améliorés ou étaient restés à peu près stables (tableau 5.28). En 1988, 45 p. 100 des expéditeurs de charges complètes ont signalé des améliorations dans les services de camionnage; cette proportion est demeurée stable dans les deux années suivantes mais, en 1991, elle est revenue à 37 p. 100. La proportion relativement élevée d'expéditeurs qui ont signalé une amélioration des services de transport de charges complètes pendant chacune des années, de 1988 à 1990, concorde avec une forte utilisation des nouvelles dispositions d'entrée sur le marché, l'intensification de la concurrence et l'expansion des activités des transporteurs au cours des trois années qui ont suivi la proclamation de la nouvelle loi. Cette proportion a diminué en 1991, ce qui peut donner une indication de la capacité des transporteurs à satisfaire certaines des attentes plus élevées des expéditeurs, à un moment où la situation financière du secteur du camionnage est relativement mauvaise. Par contre, certains des effets négatifs d'une répartition du trafic en fonction des prix peuvent expliquer la plus forte proportion d'expéditeurs signalant une détérioration des services de camionnage pendant la période de quatre ans : de 3 à 8 p. 100 pour les charges complètes et de 5 à 12 p. 100 pour les charges de lots brisés.

GRAPHIQUE 5.24
Critères de service les plus importants pour les expéditeurs



En 1991, même si les négociations entre les expéditeurs et les transporteurs continuaient d'être axées surtout sur les tarifs, les expéditeurs ont insisté davantage sur les facteurs relatifs au service (graphique 5.24). Les transporteurs ont signalé que la « livraison juste-à-temps » et la « livraison le lendemain » sont devenues des éléments de plus en plus importants pour les expéditeurs, étant donné le recours de plus en plus fréquent à des systèmes de contrôle des stocks. L'importance grandissante de la logistique dans les systèmes de production et de distribution a également favorisé l'application de technologies informatisées dans les relations entre les transporteurs et les expéditeurs, comme l'application des systèmes d'échanges électroniques EEI et du repérage électronique des expéditions.

TABLEAU 5.28
Évolution globale dans les services de camionnage pour compte d'autrui - Opinion des expéditeurs (1988-1991)

	1988	1989	1990	1991
		% des expéditeurs		
Amélioration				
Charges complètes	45	44	44	37
Charges de lots brisés	37	37	35	33
Aucun changement				
Charges complètes	53	52	50	55
Charges de lots brisés	58	56	55	55
Détérioration				
Charges complètes	3	4	6	8
Charges de lots brisés	5	8	10	12

L'évaluation que font les expéditeurs de critères spécifiques (par exemple, fourniture et état du matériel, responsabilité, fréquence et fiabilité, temps de transit, repérage des livraisons, soin des produits, traitement des réclamations, collaboration des transporteurs, qualité et efficacité du service) a été généralement favorable pendant la période de 1988-1991, quoique l'évaluation des divers facteurs et types de services ait pu fluctuer. (On trouvera aux annexes E.5 et E.6 un résumé de l'évaluation que font les expéditeurs de chacun de ces critères à l'égard des services de transport de charges complètes et de charges de lots brisés.) Les cotes globales les plus élevées (soit plus de 80 p. 100 des expéditeurs donnant une cote bonne ou très bonne) attribuées par les utilisateurs de services de transport de charges complètes ont porté sur la collaboration des transporteurs, l'état et la fourniture du matériel, le temps de transit, la qualité et l'efficacité du service. Les plus faibles cotes ont été attribuées au traitement des réclamations et au repérage des livraisons; ces deux critères ont également été les plus faibles dans l'évaluation des services de transport de charges de lots brisés.

Les barrages routiers dressés par les camionneurs ont été un élément clé dans les relations entre transporteurs et expéditeurs en 1991. Les expéditeurs, notamment ceux dont les installations de production fonctionnent selon un système d'inventaire « juste-à-temps » (comme les fabricants d'automobiles) et les expéditeurs qui acheminent des denrées périssables ont exprimé leur inquiétude quant au risque de perturbation de la production et de la distribution pouvant découler du mécontentement dans l'industrie du camionnage.

Les expéditeurs et les transporteurs se sont inquiétés des conséquences des perturbations dans les services de camionnage.

Les fabricants d'automobiles, notamment, ont dit que les risques de perturbation de leur production et de leur distribution pourraient influer sur leurs plans futurs d'exploitation et d'investissement. Des groupes d'expéditeurs sont intervenus auprès des autorités fédérales et provinciales afin qu'elles assurent la stabilité des services de camionnage.

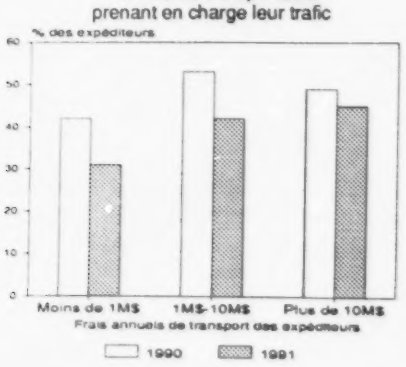
Les transporteurs se sont beaucoup inquiétés des risques de pertes de marché, surtout dans le secteur transfrontalier, que pouvait entraîner à long terme une telle réaction des expéditeurs. C'est pourquoi la Ontario Trucking Association a mis sur pied, à l'automne de 1991, un comité comptant des représentants des grands fabricants d'automobiles et des associations d'expéditeurs pour étudier la question.

Relations entre les transporteurs et les expéditeurs - Tarifs

Les services à valeur ajoutée et les alliances stratégiques transforment la nature des relations entre les transporteurs et les expéditeurs.

Au cours des quatre années qui se sont écoulées depuis la déréglementation, les stratégies tarifaires des transporteurs, dans chaque segment de l'industrie, ont varié en fonction des changements opérationnels et structurels ainsi que de l'évolution de la nature et du niveau de la demande. Étant donné que les deux premières années ont été caractérisées par une utilisation sur une grande échelle des nouvelles dispositions d'entrée sur le marché et par des projets d'expansion, la concurrence se faisait surtout au niveau des tarifs, les entreprises s'efforçant de s'emparer d'une part du marché, notamment dans le secteur des charges complètes de marchandises générales. Généralement, des charges mieux équilibrées entre l'aller et le retour et des gains d'efficacité ont pallié pour l'abaissement des tarifs. En 1990, les efforts tentés par les transporteurs pour stabiliser dans une certaine mesure les tarifs se sont souvent butés aux pressions auxquelles les expéditeurs faisaient face à cause d'un affaiblissement des marchés et d'une concurrence de plus en plus vive au niveau mondial dans leurs secteurs d'activité. Même si les transporteurs de charges complètes et de charges de lots brisés étaient devenus hésitant à se livrer une guerre des tarifs afin de conserver leur part de marché, le niveau de capacité excédentaire prévalant dans le camionnage et les faibles rendements n'aidaient en rien à réduire, de façon appréciable, le degré et l'ampleur de la concurrence sur les tarifs.

GRAPHIQUE 5.25
Expéditeurs signalant une réduction du nombre de transporteurs prenant en charge leur trafic



Alors que les concessions tarifaires soutenues ont amené certains transporteurs à laisser tomber des marchandises à faible tarif pour maintenir leur rendement marginal, d'autres ont adopté comme stratégie de tenter d'obtenir une part de plus en plus grande des marchandises d'un client donné au moyens de tarifs concurrentiels et de services à valeur ajoutée comme la planification logistique, les rapports réguliers sur le rendement et l'entreposage. À cet égard, près de quatre expéditeurs sur dix qui utilisent des services de camionnage ont dit avoir réduit le nombre de transporteurs avec qui ils font affaires. Cette tendance à s'en tenir à des transporteurs « principaux », bien qu'elle ait été importante en 1991, semble avoir été moins répandue que l'année précédente, alors que près de la moitié des expéditeurs ont signalé une réduction du nombre de transporteurs à qui ils confiaient leur trafic. Néanmoins, pendant les deux années, plus de 80 p. 100 de ces expéditeurs ayant adopté de telles stratégies ont dit que ces mesures de regroupement avaient donné des résultats favorables (graphique 5.25).

La notion de transporteur « principal » est également liée à l'émergence d'alliances ou d'associations entre transporteurs et expéditeurs, notamment dans des secteurs nécessitant du matériel ou des services spécialisés (par exemple, celui des produits chimiques). Au terme de ces ententes qui nécessitent des engagements de la part des deux parties, les niveaux de service et les normes de rendement des transporteurs sont adaptés aux besoins des expéditeurs.

Les retards dans le paiement des factures de transport a été une question soulevée au cours des délibérations du groupe de travail national du ministre. Les représentants des transporteurs, des voituriers-remorqueurs et des syndicats ont appuyé le principe d'une réglementation des délais de paiement des factures de transport, favorisant une réglementation analogue à celle des États-Unis, où elles doivent être acquittées dans les 15 jours. Des groupes d'expéditeurs se sont vigoureusement élevés contre cette mesure parce qu'elle constitue une façon de réintroduire une forme de réglementation et qu'elle pourrait entraver les pratiques commerciales habituelles. Plusieurs associations d'expéditeurs ont consulté leurs membres et ont signalé que les paiements se faisaient le plus souvent dans les conditions prévues dans les contrats de transport, si bien qu'il est inutile d'imposer une réglementation à cet égard.

Au cours des consultations menées pour l'examen de 1991, on a demandé aux transporteurs les délais d'acquittement pour leurs services. Dans l'ensemble, les délais moyens varient entre 40 et 60 jours, ce qui représente un recul par rapport aux années précédentes, une situation que les transporteurs attribuent à la mauvaise conjoncture. Près de la moitié des transporteurs consultés ont estimé qu'au moins 40 p. 100 des livraisons étaient payées dans les 30 jours; par contre, près des trois quarts des transporteurs ont dit qu'il fallait attendre de 60 à 90 jours pour une proportion pouvant aller jusqu'à 20 p. 100 des expéditions.

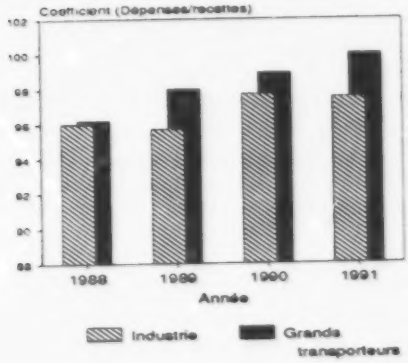
Performance financière des transporteurs

Données financières

La performance financière des grands transporteurs canadiens a continué de se détériorer.

La détérioration de la performance financière des principaux transporteurs, signalée au cours des années antérieures, s'est poursuivie en 1991 (graphique 5.26). Le coefficient d'exploitation des grands transporteurs (ayant des recettes d'exploitation annuelles de 25 millions de dollars et plus) est passé de **98,9** en 1990 à **100,0** en 1991. Ce coefficient mesure les dépenses d'exploitation par rapport aux recettes d'exploitation avant impôt et paiement de l'intérêt et il est un indicateur de rendement financier à court terme. Le coefficient, pour ces transporteurs, était de **96,2** pour la même période en 1988. Les transporteurs qui s'occupent surtout de marchandises générales s'en sont tirés beaucoup moins bien que l'ensemble du groupe des grands transporteurs. Leur coefficient, en 1991, a été supérieur à **100**, ce qui veut dire que leurs dépenses d'exploitation étaient supérieures à leurs recettes d'exploitation.

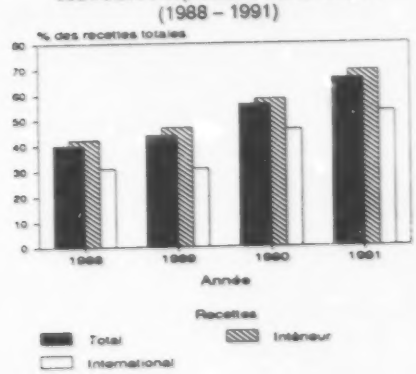
GRAPHIQUE 5.26
Performance de l'industrie et des grands transporteurs canadiens (1988 – 1991)



Dans l'ensemble de l'industrie (aussi bien les grands transporteurs que le reste de l'industrie), le coefficient d'exploitation est demeuré presque inchangé de 1990 à 1991.

Les recettes des grands transporteurs ayant un coefficient d'exploitation de **98** et plus ont représenté 66 p. 100 de l'ensemble des recettes des grands transporteurs (graphique 5.27). Ce chiffre a augmenté régulièrement au cours des deux dernières années, passant de 44 p. 100 en 1989 à 56 p. 100 en 1990, un autre indicateur de la détérioration du rendement des grands transporteurs. En 1988, ce chiffre s'est maintenu à environ 40 p. 100.

GRAPHIQUE 5.27
Principaux transporteurs avec coefficient d'exploitation de 98 ou plus (1988 – 1991)



Consultations avec les transporteurs

Des transporteurs consultés pour l'examen de 1991, 32 p. 100 ont rapporté une détérioration de leur situation financière, comparativement à 46 p. 100 en 1990, soit le plus bas niveau depuis 1988. Néanmoins, pour de nombreux transporteurs qui ont été interviewés ces quatre dernières années, cela était une indication que leur performance financière s'était détériorée à tel point qu'il était improbable qu'elle s'aggrave davantage. Dans certains cas, des transporteurs qui faisaient partie de l'échantillon au départ ont quitté l'industrie, soit qu'ils aient été fusionnés, qu'ils aient fait faillite ou qu'ils aient simplement déplacé leurs activités aux États-Unis.

De façon générale, les transporteurs ont dit qu'il était extrêmement difficile d'obtenir des résultats financiers positifs sur les marchés des marchandises générales. Souvent, les transporteurs qui ont déclaré une amélioration de leur situation financière ont attribué ce résultat à la nouvelle importance accordée à leurs activités spécialisées ou bien à l'exploitation d'un créneau dans lequel ils sont moins soumis aux effets déstabilisateurs d'une concurrence excessive sur les prix. Dans d'autres cas, des transporteurs ont déménagé une partie de leurs activités aux États-Unis.

Bien qu'il soit difficile d'examiner les répercussions de cette évolution, il importe de noter que les transporteurs qui s'occupent principalement de transport spécialisé ou de transport de vrac ont été plus susceptibles ces dernières années de déclarer de

améliorations de leur performance financière. Entre 1988 et 1991, une portion inférieure à 30 p. 100 des transporteurs de marchandises générales ont déclaré une amélioration de leur situation. Le pourcentage correspondant chez les transporteurs spécialisés et les transporteurs de vrac a augmenté constamment, passant de 17 p. 100 en 1988 à 54 p. 100 en 1991.

Comparaison entre le Canada et les États-Unis

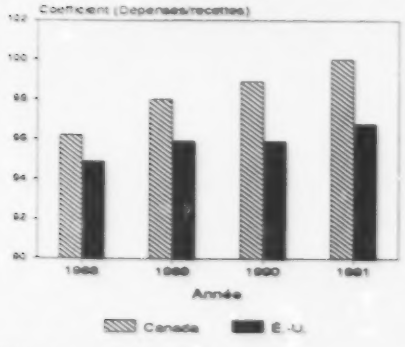
Les transporteurs canadiens ont moins bien résisté que les entreprises américaines de camionnage à la récession de 1991.

La comparaison des résultats financiers, depuis 1988, continue de favoriser les transporteurs américains (graphique 5.28). La différence entre les coefficients aggrégés d'exploitation des transporteurs canadiens et américains a augmenté régulièrement ces quelques dernières années, passant d'un écart de 1,7 point en 1988 à 3,2 points en 1991.

L'écart s'est creusé en 1991 même si l'industrie américaine du camionnage a, elle aussi, été frappée par la récession. En 1991, les recettes d'exploitation annuelles des 100 plus importants transporteurs américains avaient diminué de 20 p. 100 par rapport à 1990, tandis que leur revenu net avait fléchi de 27 p. 100.

Les transporteurs canadiens ont non seulement une performance financière relativement faible, mais ils sont aussi beaucoup plus endettés que leurs concurrents américains. L'étude de la performance financière des entreprises canadiennes de camionnage sur le marché transfrontalier a fait ressortir que le ratio d'endettement des entreprises canadiennes était au moins le double de celui des entreprises américaines pour presque toutes les tailles d'entreprise. À cause de cet endettement plus lourd, les transporteurs canadiens ont une proportion relativement plus élevée de leurs coûts qui sont fixes (c'est-à-dire sans lien avec le niveau de trafic). Lorsqu'il y a récession comme ces deux dernières années, et que la demande baisse, les frais fixes prennent une importance plus grande dans la structure de coûts des transporteurs. Ultimement, si la demande ne se rétablit pas rapidement, ces derniers risquent de voir diminuer leur capacité à investir dans de l'équipement et des technologies qui peuvent améliorer leur productivité et abaisser le coût unitaire de leurs activités. Dans les pires situations, le transporteur en arrive à ne plus pouvoir payer ces frais fixes.

GRAPHIQUE 5.28
Coefficients d'exploitation – Principaux transporteurs canadiens et américains (1988 – 1991)



Canada: Recettes annuelles de 25 millions de $. É.-U. : Les 100 plus importants

Perspectives de l'industrie

La plupart des transporteurs canadiens qui ont commenté les perspectives de l'industrie ont fait remarquer que celle-ci n'avait pas encore subi tout l'impact de la déréglementation. Plusieurs transporteurs ont comparé l'expérience canadienne de la déréglementation à celle de l'industrie américaine du camionnage. Ces comparaisons leur permettent de croire que l'industrie canadienne du camionnage n'a pas subi toutes les modifications structurelles nécessaires à sa stabilisation. De nombreux transporteurs estiment que même une reprise économique ne serait pas une vraie solution, car elle ne résoudrait pas le problème de la capacité excédentaire. Les faillites et les fusions qui se sont produites sont considérées comme nécessaires à l'industrie par certains transporteurs. Bien que certains aient dit que ces changements structurels ont pu comporter des avantages directs pour leur propre entreprise, la capacité n'a pas été réduite de façon appréciable par ces faillites, étant donné que des entreprises en faillite ont parfois été reprises ou que de nouveaux transporteurs sont apparus dans l'industrie. Il est généralement reconnu

que, sur le marché intérieur, une certaine réduction de la capacité s'impose si l'on veut que l'industrie se stabilise.

Tout en admettant les problèmes liés à une concurrence excessive sur les tarifs, les transporteurs estiment aussi que des obstacles institutionnels nuisent à la performance financière de l'industrie. Ils font remarquer les inefficacités et les fardeaux administratifs découlant d'un manque d'uniformité dans la réglementation et des différences dans l'application des normes entre les divers territoires (surtout en ce qui a trait à la conformité, la sécurité, la configuration de l'équipement, le poids et la dimension des véhicules).

Des transporteurs ont adopté des mesures pour réduire leurs frais d'exploitation et pour éviter d'accepter de transporter des charges au-dessous du prix coûtant. Certains transporteurs ont signalé que la portée des rationalisations des activités encore possibles et des réductions de coût étaient limitées et que les améliorations ne pouvaient provenir que d'investissements accrus dans des systèmes de technologie de pointe et dans un matériel plus productif. Un nombre important de transporteurs transfrontaliers ont envisagé de déménager la totalité ou une partie de leurs activités aux États-Unis afin de concurrencer efficacement les transporteurs américains. Sur le marché intérieur, on estime qu'une amélioration de la performance financière dépend du redressement de l'économie et de la réduction de la capacité. Un certain nombre de transporteurs estiment qu'ils doivent se spécialiser ou diversifier leurs activités en offrant davantage de services à valeur ajoutée s'ils veulent rétablir leur position financière.

LES SERVICES DE TRANSPORT PAR EAU

Le transport maritime international de ligne au Canada

Faits saillants de 1991

On s'accorde généralement pour dire que la *LDCM* n'a eu aucune incidence

Les enquêtes de l'Office ont à nouveau révélé que la *LDCM* n'a eu aucune incidence sur les activités de la plupart des expéditeurs, transitaires et exploitants de terminaux portuaires. Les conférences maritimes ont elles aussi rapporté aucun effet de la *LDCM* mais son existence continue de faciliter les activités des conférences dans le commerce canadien de ligne.

La restructuration des services de transport maritime de ligne a eu un impact négatif sur le trafic de conteneurs d'Halifax

En 1991, la restructuration des services de transport maritime de ligne sur la côte est du Canada a eu des effets particulièrement négatifs sur le nombre et la fréquence des services de transport de ligne faisant escale à Halifax.

L'usage des contrats d'exclusivité limitée a diminué; le nombre de mesures distinctes variait selon les conférences

Le nombre de contrats d'exclusivité limitée et celui des conférences qui les utilisaient ont diminué en 1991. Bien que toujours prolifique, le nombre de mesures distinctes a généralement baissé dans le commerce transpacifique; d'autres secteurs commerciaux ont fait l'objet de légères hausses ou diminutions du nombre absolu des mesures distinctes déposées.

La *LDCM* est encore méconnue de certains

Bien qu'un plus grand nombre de transitaires connaissent bien la Loi, celle-ci était encore méconnue de la plupart des expéditeurs et exploitants de terminaux, quatre ans après sa proclamation.

Deux initiatives liées à la *LDCM*

Un groupe d'étude composé d'expéditeurs et de transitaires, de même qu'un comité consultatif industriel ont sillonné le pays pour recueillir des opinions sur l'incidence de la *LDCM* et les problèmes connexes.

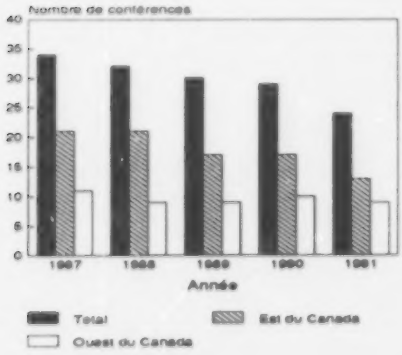
Structure de l'industrie

Conférence
Groupe de transporteurs maritimes offrant des services de ligne sur des routes commerciales communes avec une entente préalable sur les tarifs et les conditions de transport.

Services de transport de ligne
Services offerts par des lignes membres ou non d'une conférence au moyen de navires exploités sur des itinéraires fixes et en fonction de calendriers réguliers; ces services excluent le transport en vrac.

Le nombre de conférences déposant des tarifs a diminué à 24 en 1991.

GRAPHIQUE 6.1
Conférences desservant le Canada au 31 décembre de chaque année



Le transport maritime de ligne au Canada a assisté à la dissolution de la Greece Westbound Conference et du Johnson Scanstar Agreement, à l'apparente dissolution de la Canada/Colombia Conference, du Canada Great Lakes/Bolivia Joint Service Agreement et du CAVN/Saguenay Joint Venezuelan Service, ainsi qu'à la reclassification du Canada European Eastbound Mail Committee à titre de conférences ne déposant pas de tarifs en 1991. Ces développements, combinés à la création de l'Eastern Canada-South America Rate Agreement, ont entraîné une perte nette de cinq conférences dans le secteur commercial canadien en 1991. Avec l'entrée en vigueur de l'Eastern Canada-South America Rate Agreement au milieu de l'année, les sections de la côte est du Canada de l'Inter-American Freight Conference, même si elles existaient encore, ont été largement suspendues. En outre, en mars 1991, le Canada/West Mediterranean Discussion Agreement a remplacé le Canada/Mediterranean Rate Agreement.

Le nombre de conférences desservant la côte est du Canada a baissé de 4 pour passer de 17 en 1990 à 13 en 1991. Neuf conférences ont desservi la côte ouest en 1991, soit une de moins qu'en 1990, et deux conférences ont desservi les deux côtes. Parmi les 24 conférences déposant des tarifs, neuf s'occupaient d'exportations canadiennes, neuf d'importations et six d'importations et d'exportations.

Au cours de l'année, on a aussi assisté au début de ce qui pourrait mener à un nouveau dépôt, auprès de l'Office, d'accords visant des conférences mixtes canado-américaines. En 1991, la Federal Maritime Commission a décrété que les conférences du secteur commercial américain ne pouvaient étendre au commerce entre pays étrangers la juridiction que leur accordent les lois maritimes américaines. Par conséquent, le Canadian Westbound Rate Agreement (CWRA) a remplacé le Transpacific Westbound Rate Agreement (TWRA) pour ce qui est des expéditions canadiennes vers l'Asie. On prévoit que la plupart, voire la totalité des principales conférences mixtes suivront l'exemple du TWRA et créeront des sections américaines et canadiennes distinctes.

Le nombre de lignes affiliées aux conférences a diminué, passant de 54 en 1990 à 43 en 1991, et le nombre de lignes affiliées à plusieurs conférences est passé de 24 en 1990 à 20 en 1991.

D'autres accords liés à la *LDCM* et déposés auprès de l'Office sont passés de 6 en 1990 à 11 en 1991. Ils comprenaient six accords partiels et transitoires, trois accords d'affrètement et de navigation, un accord de stabilisation et un accord inter-conférences.

De 1988 à 1991, le nombre de conférences déposant des tarifs a diminué de 32 à 24. Alors que le nombre de conférences desservant la côte ouest est demeuré à neuf en 1988 et en 1991, le nombre de celles desservant la côte est a baissé de huit, pour passer de 21 en 1988 à 13 en 1991. Deux conférences ont continué à desservir les deux côtes durant cette période.

L'affiliation canadienne à des conférences a progressivement diminué, de 54 lignes en 1988 à 43 en 1991.

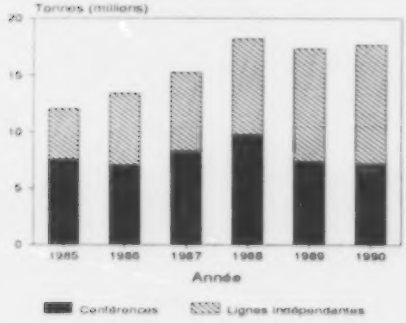
Depuis quatre ans, le transport maritime de ligne au Canada fait également l'objet d'accords partiels, d'accords transitoires et d'accords de stabilisation entre

conférences, ainsi qu'entre lignes maritimes membres et non d'une conférence, ce qui n'existait pas en 1988.

Activités des conférences

Importance des conférences pour le commerce extérieur canadien

GRAPHIQUE 6.2
Cargo du commerce international canadien de ligne via des ports canadiens et américains

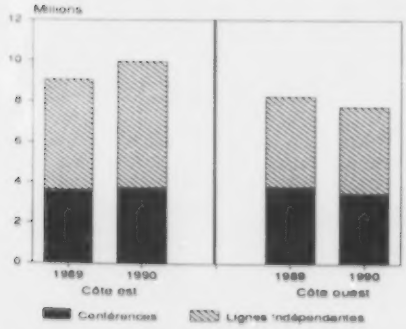


Note : Les tonnages pour 1989 et 1990 comprennent les transbordements via des ports américains.

Le transport maritime demeure le mode de transport le plus important pour ce qui est du volume de fret dans les échanges commerciaux du Canada. Les expéditions en vrac transportées par les lignes indépendantes ont continué à dominer le commerce maritime canadien en 1990, l'année la plus récente pour laquelle des données sont disponibles. Durant cette année, quelque 226 millions de tonnes de fret en vrac (soit 2 p. 100 de plus qu'en 1989 mais 1 p. 100 de moins qu'en 1988) ont été acheminées par voie maritime dans le cadre des échanges commerciaux du Canada. Le vrac représentait un peu plus de 93 p. 100 du tonnage total acheminé par eau en 1990.

Le fret acheminé par les services de ligne représente une proportion faible mais importante (à cause des valeurs unitaires élevées) du commerce maritime international canadien, soit un peu moins de 7 p. 100 du volume total. Le tonnage transporté par les services de ligne a légèrement augmenté de 1989 à 1990, mais semblait inférieur à celui de 1988 (voir graphique 6.2). Cependant, les chiffres pour 1989 et 1990 ont été ajustés de manière à supprimer le transport de ligne des marchandises en provenance ou à destination des États-Unis, mais transbordés via des ports de l'est du Canada, c'est-à-dire ceux de Montréal et de Halifax. Les mêmes chiffres reflètent aussi l'addition du tonnage canadien de cargo de ligne transbordé via des ports américains. Compte tenu de ces ajustements, on estime que le tonnage total acheminé par transport de ligne est demeuré relativement stable au cours de la période 1988 à 1990.

GRAPHIQUE 6.3
Transport maritime sur les côtes est et ouest du Canada pour 1989 et 1990



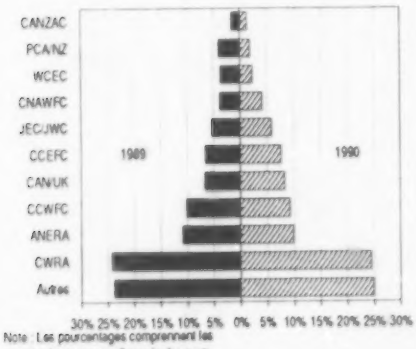
Note : Les tonnages comprennent les transbordements canadiens via des ports américains.

Le tonnage des conférences, qui représentait 40 p. 100 du tonnage total acheminé par transport de ligne en 1990, a diminué de 3 p. 100 de 1989 à 1990. Depuis trois ans, ce tonnage est à la baisse. Par contre, le transport de marchandises acheminées par des transporteurs indépendants, qui représentent le gros du tonnage total des lignes maritimes, a régulièrement augmenté au cours des trois dernières années s'étant accru de 6 p. 100 de 1989 à 1990.

Le tonnage canadien acheminé par transport de ligne sur la côte est, y compris les transbordements via des ports américains, constituait 62 p. 100 du tonnage total de ligne en 1990, le reste a transité aux ports de la côte ouest. Les 24 conférences desservant le Canada ont acheminé environ 37 p. 100 du fret de ligne canadien expédié via des ports canadiens, sur les côtes est et ouest en 1990 (voir graphique 6.3). Bien que le tonnage transporté par les conférences sur les deux côtes canadiennes soit demeuré relativement stable de 1989 à 1990, celui transporté par les lignes indépendantes a augmenté sur la côte est et diminué sur la côte ouest.

Les conférences ont fourni des services de ligne sur toutes les principales routes commerciales au Canada, aussi bien en 1989 qu'en 1990. Le graphique 6.4 classe les conférences ayant acheminé la plus grande partie du tonnage canadien transporté par les lignes membres de conférence selon leur part du marché au cours de ces deux années. Le fret de ligne canadien transbordé via des ports américains et

GRAPHIQUE 6.4
Part du tonnage canadien transporté par des conférences déposant des tarifs



Note : Les pourcentages comprennent les transbordements canadiens via des ports américains.

acheminé par des conférences desservant le Canada est reflété dans les parts du marché de 1989 et de 1990. Ensemble, les quatre conférences transpacifiques (41 p. 100) et les quatre conférences desservant le Royaume-Uni et le continent européen (28 p. 100) représentaient près de 70 p. 100 du tonnage total de conférences transporté dans le cadre du commerce canadien de ligne en 1989 et en 1990. De leur part du marché, on estime qu'au moins 40 p. 100 du tonnage canadien de ligne acheminé par le CWRA, 60 p. 100 de celui de l'Asia North America Eastbound Rate Agreement (ANERA), et 38 p. 100 de celui des Japan-East Canada (JEC) et Japan-West Canada (JWC) Freight Conferences représentaient des transbordements via des ports américains, tant en 1989 qu'en 1990.

Le transbordement de chargements canadiens via des ports américains est une composante importante du commerce total de ligne du Canada. En déterminant le tonnage canadien transbordé via des ports américains en 1989 et en 1990, l'Office a utilisé des renseignements tirés du PIERS (Port Import/Export Reporting Service) du « Journal of Commerce ». Les chiffres obtenus ont révélé qu'au moins 15 p. 100 du tonnage total canadien du trafic de ligne en provenance ou à destination du Canada a transité par des ports américains, tant en 1989 qu'en 1990. Les transbordements représentaient environ 22 p. 100 des marchandises transportées par des conférences canadiennes, mais 9 p. 100 seulement du cargo acheminé par les lignes indépendantes.

Le gros (61 p. 100) du tonnage canadien de ligne transbordé a été déplacé à partir de ports américains sur la côte ouest, 82 p. 100 étant assuré par des transporteurs membres de conférences et 18 p. 100 par des indépendants. Sur les 39 p. 100 de transbordements totaux canadiens via la côte est des États-Unis et des ports du Golfe, 69 p. 100 ont été assurés par des transporteurs indépendants et 31 p. 100, par des lignes membres de conférences.

Niveau de service

En 1991, la récession au Canada et aux États-Unis a amené les exploitants de lignes à ajuster quelque peu leurs niveaux de service sur les routes commerciales nord-américaines. La réduction des coûts, qui est devenue le mot d'ordre des services de ligne, a donné lieu à des diminutions de capacité, à une rationalisation des ports d'attache et à la formation de partenariats pour le partage de navires, facteurs qui ont dominé l'industrie et eu d'importantes répercussions sur les niveaux de service desservant le commerce canadien de ligne.

Événements

Restructuration des services dans l'Atlantique Nord.

Le principal événement ayant marqué le commerce de ligne international canadien en 1991 a été la restructuration des services nord-américains par les membres de conférence exploitant la route commerciale de l'Atlantique Nord. Atlantic Container Line (ACL) a continué à utiliser Halifax comme port d'attache, tandis que les navires d'Hapag-Lloyd ont été redéployés de manière à desservir uniquement les ports américains. Pour continuer à satisfaire à la demande de leurs services à partir du Canada central, les deux lignes ont affrété de l'espace sur les navires du service coordonné sur le St-Laurent offert à partir de Montréal par Canada Maritime et Orient Overseas Container Lines (OOCL). De même, CAST, une autre ligne membre de conférences desservant la route commerciale de l'Atlantique Nord, a retiré un de ses six navires permettant le transport combiné de conteneurs et de vrac de son service de Montréal vers l'Europe.

Des difficultés financières ont forcé le service indépendant d'Holland Canada Line à se retirer de cette route. Par conséquent, son associée dans le service commun, United Atlantica Line (UAL), a fait de même. Par contre, Europe Canada Line (ECL) a inauguré un service indépendant de Montréal vers l'Europe.

Halifax a également vu partir le consortium Compagnie Générale Maritime (CGM)/Italian Line/Evergreen qui offrait des services en provenance et à destination de la Méditerranée. Ces transporteurs font maintenant partie d'un nouvel accord d'affrètement et de navigation entre sept lignes limitées à des ports américains.

Formation d'importants partenariats dans le secteur transpacifique.

La principale réalisation dans le secteur commercial transpacifique a été la formation de quatre associations de partage de navire entre les principaux transporteurs utilisant la route, à savoir :

1) Sea-Land Services Inc. et Maersk Line;
2) " K " Line et Mitsui O.S.K.;
3) NYK Line et Neptune Orient Lines (NOL);
4) American President Lines (APL) et OOCL.

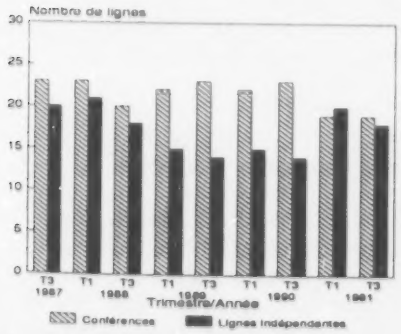
Dans une démarche semblable, OOCL est revenue dans le giron du CWRA, en plus de son association avec APL, vers la fin de 1991.

Vers la fin de 1991, OOCL et " K " Line ont mis fin à leur service direct tout maritime reliant la côte est du Canada à l'Extrême-Orient pour favoriser les services de jonction terrestre. Leur ancienne associée, NOL, sur les navires de laquelle NYK Line loue de l'espace, a maintenu son service via le canal de Suez. Avec l'absorption de Nippon Liner Systems par NYK Line à l'automne de 1991, le nombre de lignes japonaises présentes dans le secteur transpacifique a encore diminué, puisqu'il est passé à trois, comparativement à six avant 1988.

En 1991, sur la route commerciale de la côte est du Canada vers l'Australie, Ocean Star Containerline et PACE/Columbus Line ont choisi de desservir le marché de l'est du Canada via New York et Philadelphie respectivement, plutôt qu'à partir de Halifax. Sur la côte ouest, Nedlloyd a retiré ses navires du service vers l'Australie, préférant louer de l'espace sur les navires du nouveau venu (BHP International Maritime Transport). En outre, East Asiatic Containerlines (EAC) et " K " Line ont mis fin à leur service vers l'Australie en 1991.

Blue Star Line a acquis ACT/PACE.

GRAPHIQUE 6.5
Services de ligne sur les grandes routes commerciales de/vers l'ouest du Canada



Note : Comprend les services exécutés via des ports américains et les services de minijonction terrestre.

Enfin, vers la fin de 1991, Blue Star Line a acquis les services d'ACT/PACE Line en Amérique du Nord. Malgré la fusion, les deux lignes ont continué à exploiter séparément leurs services de liaison entre la côte ouest et l'Australie.

Changements dans le nombre de services de ligne

Le nombre de services de conférences entre la côte ouest du Canada et l'Europe, ainsi qu'entre l'Extrême-Orient et l'Australie, a diminué de 22 pendant le premier trimestre de 1990 à 19 pendant la même période en 1991 (voir graphique 6.5). La perte de deux services directs et d'un service via des ports américains est à l'origine du déclin global en 1991. D'autre part, l'addition de cinq nouveaux services directs indépendants a entraîné une importante augmentation des services de ce type (de 15 à 20), de 1990 à 1991. Sans tenir compte des cas où une seule ligne offrait des services à la fois directement et via un port américain, les expéditeurs canadiens ont bénéficié des services de 35 lignes membres de conférences ou indépendantes

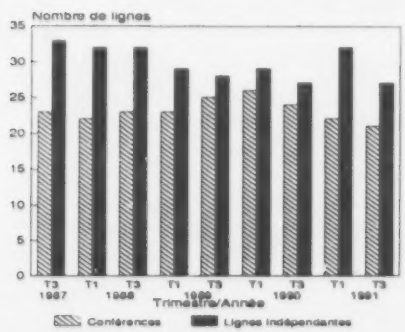
desservant les principales routes commerciales en provenance et à destination de la côte ouest en 1991, soit une de plus que l'année précédente.

Sur la côte est du Canada, le nombre des services de conférences a baissé, de 26 pendant le premier trimestre de 1990 à 22 pendant la même période en 1991, à la suite de la perte de services directs et de services via des ports américains. Le nombre de services indépendants est resté supérieur à celui des services de conférences en 1991, les nouveaux services directs et via des ports américains étant passé de 29 en 1990 à 32, pour une augmentation de trois. Comme certaines lignes offraient plusieurs services sur la même route, les expéditeurs canadiens ont pu choisir entre 44 lignes membres de conférences ou indépendantes sur la côte est en 1991, comparativement à 47 l'année précédente.

Le départ de plusieurs lignes a eu un effet négatif sur Halifax.

La restructuration des services canadiens de ligne en 1991 a eu des conséquences particulièrement dévastatrices sur le nombre et la fréquence des services de ligne au port d'Halifax. En une année, la réduction des escales du service commun Hapag-Lloyd/ACL, la baisse du transport de conteneurs à la suite de l'utilisation du service coordonné d'ACL et d'Hapag-Lloyd sur le Saint-Laurent, la perte du consortium CGM/Italian Line/Evergreen, la décision d'OOCL et de " K " Line de mettre fin à tous les services maritimes en faveur de jonctions terrestres, et le retrait de PACE/Columbus et d'Ocean Star ont mis en veilleuse les projets d'Halifax de devenir le plus important port de conteneurs au Canada.

GRAPHIQUE 6.6
Services de ligne sur les grandes routes commerciales de/vers l'est du Canada



Note : Comprend les services exécutés via des ports américains et les services de minijonction terrestre.

Depuis 1987, les services de conférences sur les principales routes commerciales en provenance et à destination de la côte ouest sont demeurés relativement stables. Par contre, le nombre de services indépendants offerts aux expéditeurs canadiens a, le plus souvent, été inférieur à celui offerts par des conférences au cours des cinq dernières années. A l'exception de 1991, les expéditeurs ont pu choisir entre au moins 20 services de conférences pendant chacune des quatre années qui ont précédé 1991.

Le nombre de services fournis par les lignes de conférences sur la côte est a été très stable de 1987 à 1991. Bien que sujet à plus de variation, le nombre de services fournis par les lignes indépendantes a surclassé celui offerts par les lignes membres de conférences au cours de chacune des cinq dernières années.

Fréquence du service

Par le passé, les transporteurs membres de conférences ont offert le plus grand nombre de services hebdomadaires vers l'Europe et l'Extrême-Orient. Cependant, sur la route reliant l'est du Canada à l'Europe, le nombre de services offerts chaque semaine et toutes les deux semaines par des lignes indépendantes, de 1990 à 1991, a été en fait égal ou supérieur au nombre de ceux offerts par les exploitants membres de conférences, ce qui illustre l'incidence continue des services de ligne fournis par d'importantes compagnies indépendantes telles que Maersk et Evergreen.

En ce qui concerne le commerce avec l'Extrême-Orient, le nombre de services de jonction terrestre via des ports de la côte ouest, à titre de solution de rechange pour les services entièrement maritimes, a continué d'augmenter chaque année.

Estimer la fréquence des services permettant de commercer avec l'Australie est compliqué puisque bon nombre des grandes lignes (avec escales hebdomadaires) offrent des services d'apport vers l'Australie, hors conférence, en plus de leurs services principaux vers l'Extrême-Orient. Les transporteurs membres de conférences qui assurent des services directs vers l'Australie n'offrent pas de liaisons hebdomadaires à cause des longs temps de transit et du faible volume de cargo.

Depuis 1987, les expéditeurs ont constaté des changements minimes dans le nombre de services de transport hebdomadaires et bihebdomadaires par les lignes membres de conférences et indépendantes, à partir des côtes est et ouest du Canada. Au cours de cette période, les conférences ont continué à offrir des services plus fréquents vers l'Europe à partir de la côte ouest, et vers l'Extrême-Orient à partir des deux côtes, les lignes indépendantes assurant des liaisons plus fréquentes de l'est du Canada vers l'Europe, ainsi qu'à partir des côtes est et ouest du Canada vers l'Australie.

Temps de transit

Les temps de transit n'ont pas varié.

De 1990 à 1991 et de 1987 à 1991, il n'y a guère eu de changements dans les temps de transit annoncés par les lignes maritimes. Lorsque des changements se sont produits, c'était en général par suite de l'arrivée d'une nouvelle ligne dans un service ou d'un changement dans la situation d'une ligne dans une conférence. Sur les deux routes du Canada générant le plus de volume de trafic (entre l'est du Canada et le Nord de l'Europe et entre l'ouest du Canada et l'Extrême-Orient), les transporteurs membres de conférences et indépendants ont offert des temps de transit comparables. Le temps de transit a varié davantage sur les routes à plus faible volume.

Changements de flotte et de capacité

La capacité de transport a été touchée par la restructuration des services.

Pour la plupart, les changements survenus dans les flottes et la capacité disponible de transport ont été liés à la restructuration des services des lignes desservant l'Amérique du Nord en 1991. La restructuration des services par Hapag-Lloyd/ACL, PACE/Columbus Line, Ocean Star, CAST et le consortium CGM/Italian Line/Evergreen a considérablement diminué la capacité de transport des expéditeurs aux ports de la côte est du Canada. La faillite d'Holland Canada Line et le retrait de son associée, UAL, du transport maritime de ligne canadien a aggravé la situation en 1991. L'entrée en service d'ECL, ainsi que les réaffectations des navires de Maersk et de Zim faisant escale à Halifax, n'ont que légèrement contribué à compenser les pertes de capacité en 1991.

Sur la côte ouest du Canada, Mitsui a ajusté sa flotte faisant escale à Vancouver, avec " K " Line affrètant de l'espace sur ses navires à la suite de leur nouvelle association. De même, China Ocean Shipping Company (COSCO) a mis en service un cinquième nouveau navire de 2700 EVP et NYK a déployé deux nouveaux navires de 2850 EVP dans son service « FEX », qui comprend une escale bihebdomadaire à Vancouver.

La capacité des conteneurs mis à la disposition des expéditeurs canadiens demeure difficile à déterminer.

La grosseur des navires à conteneurs actuellement utilisés pour le transport maritime international exige une base plus importante de trafic, que les marchés canadiens ne peuvent générer à eux seuls. La plupart des lignes comprennent un port canadien dans leurs itinéraires américains pour autant que les volumes de chargement justifient une escale directe; d'autres offrent un service terrestre en provenance et à destination du Canada via des ports américains. Cependant, à partir des sources publiées, il est impossible de déterminer le nombre particulier de créneaux accessibles pour le trafic canadien dans le cadre d'un service particulier, ou de savoir si les lignes maritimes utilisent simplement le trafic canadien pour remplir les créneaux laissés vides une fois que tout le trafic américain a été desservi.

Depuis cinq ans, en raison d'une capacité excédentaire sur les principales routes maritimes, les expéditeurs canadiens ont généralement l'espace voulu sur les navires de ligne. Cependant, la reprise relativement récente du commerce transpacifique, surtout à partir de l'Amérique du Nord, les restrictions relatives à la

capacité de transport imposée aux transporteurs dans le cadre du Transpacific Stabilization Agreement (TSA), ainsi que le déséquilibre des échanges favorisant les exportations dans l'Atlantique Nord ont amené les expéditeurs à rapporter des pénuries d'espace et d'équipement, surtout dans le commerce d'exportation.

Tarifs

Tarif du fret de base
Prix publié dans les tarifs déposés, avant l'addition de frais supplémentaires.

Tarif total du fret
Prix de base, plus tous les frais supplémentaires applicables.

Frais supplémentaires
Éléments du prix total, y compris notamment les suppléments de taxes, les frais de service de protection, les frais de soute et les facteurs d'ajustement monétaire.

Comme lors des examens antérieurs, l'Office a continué de suivre chaque année les changements apportés aux taux du fret océanique des conférences dans le transport de ligne au Canada. Comme il l'a déclaré au cours de l'examen de 1990, l'Office a entrepris de déceler les changements dans les taux du fret maritime, y compris les frais auxiliaires, pour un groupe sélectionné de produits d'importation et d'exportation à haut volume transportés sur les principales routes commerciales du Canada, depuis 1983, et ce en s'inspirant surtout des tarifs de conférence déposés auprès de l'Office.

Les changements dans les taux de fret des conférences n'ont suivi aucune véritable tendance

Une analyse de la direction et de l'ampleur des changements dans les taux de fret des conférences associés aux principaux produits transportés sur les principales routes commerciales du Canada n'a révélé aucune tendance générale de 1990 à 1991 ou depuis la proclamation de la *LDCM* en 1987. L'évolution des taux de fret des conférences a été liée aux changements du taux du fret de base, de la conversion monétaire et des frais supplémentaires imposés par les conférences. Les taux de conférences cités aux expéditeurs canadiens ont augmenté de 1990 à 1991 pour la plupart des produits transportés de et vers l'Extrême-Orient, diminué de et vers le Royaume-Uni et l'Europe, diminué vers l'Australie mais ont augmenté et diminué pour le trafic en provenance de l'Australie.

Depuis la proclamation de la *LDCM*, les taux de fret des conférences vers l'Extrême-Orient ont augmenté pour la plupart des produits analysés tandis que les tarifs à partir de l'Europe ont chuté. Cependant, à partir de l'Extrême-Orient, de l'Australie et du Royaume-Uni, les taux pour certains produits ont augmenté alors que d'autres ont diminué. Les forces du marché, et non les changements apportés à la *LDCM* en 1987, ont continué de dicter les taux de fret des conférences en 1991 et de 1988 à 1991. Une analyse plus détaillée des changements taux de fret des conférences aux cours des quatres dernières années suit.

Est du Canada-Australie

Tant l'Australia-Eastern Canada Freight Conference, pour les importations, que la Canada-Australia/New Zealand Association of Carriers, pour les exportations, ont navigué durant 1991 sur un trajet constituant la route commerciale la plus longue et la plus coûteuse au monde.

Les tarifs totaux de fret ont diminué dans le commerce d'exportation vers l'Australie.

Comme en 1990, la conférence chargée des exportations, qui établit ses tarifs en dollars américains, n'a instauré aucune augmentation générale de taux, de sorte que les tarifs de base de cinq des principaux produits transportés à l'étude sont demeurés inchangés en 1991. Les tarifs totaux (y compris les frais supplémentaires) pour l'ensemble de ces produits ont en fait diminué, en dollars courants, de 1 p. 100 pour les pièces d'automobiles et de 6 p. 100 pour le papier d'impression. Cette situation est principalement imputable à l'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain, et à une légère baisse des facteurs de rajustement monétaire en 1991.

La conférence chargée des importations, qui fixe ses taux en dollars australiens, a imité la conférence chargée des exportations et n'a pas instauré d'augmentation générale de taux. Cependant, alors que le coût total du fret pour quatre des huit principaux produits transportés (le vin, la bière, la laine et les poires fraîches) a diminué d'un à dix pour cent, les quatre autres (agneau congelé, boeuf, fruits secs et en conserve) ont augmenté en moyenne de 11 p. 100. Après les conversions relatives au cours du change, les tarifs de base de tous les produits (à l'exception de la laine en suint) ont diminué, si bien que la hausse des facteurs de rajustement monétaire, de plus de 9 p. 100 d'octobre 1990 à octobre 1991, a été l'une des principales causes d'augmentation du coût total du transport. Les conditions du marché associées aux produits identifiés, la récession en Australie, la faible concurrence directe dont les conférences faisaient l'objet ainsi que les déséquilibres en matière d'équipement (c'est-à-dire l'usage de cargos frigorifiques par opposition aux boîtes standard) ont aussi contribué à l'orientation et à l'ampleur des changements observés dans les tarifs de base sur cette route en 1991.

Certains tarifs ont augmenté, d'autres ont baissé en 1991 en ce qui a trait aux importations de l'Australie.

Entre 1988 et 1991, les tarifs totaux de fret de tous les principaux produits transportés (à l'exception des résines synthétiques) de l'est du Canada vers l'Australie ont augmenté (en dollars courants), allant de 15 p. 100 pour les frites congelées à 25 p. 100 pour le fer-blanc. Même si, après leur conversion en dollars canadiens, les tarifs de base ont légèrement diminué depuis quatre ans, la plupart des augmentations du taux total peuvent être attribuées à des hausses dans les frais supplémentaires comme les facteurs de rajustement monétaire, les frais de soute et les frais de manutention aux terminaux. C'est seulement dans le cas des résines synthétiques que le coût total du transport a baissé de 1988 à 1991, la hausse des frais supplémentaires ayant été compensée par une diminution de 25 p. 100 du prix de base.

Les tarifs totaux de fret ont augmenté pour les exportations vers l'Australie au cours des quatre dernières années.

Pour ce qui est des exportations, les facteurs de rajustement monétaire et les frais de soute n'ont été appliqués qu'après janvier 1989, mais ont plus que doublé depuis lors, tout comme les frais additionnels préalables au transport vers Toronto. Cependant, tant les frais du service de protection que les frais de manutention aux terminaux sont demeurés constants depuis 1988.

Dans le commerce de l'Australie vers l'est du Canada, des changements apportés aux tarifs de base de fret de huit des principaux produits transportés, en dollars courants, oscillaient entre une diminution de 18 p. 100 dans le cas de l'agneau congelé et une augmentation de 32 p. 100 dans celui de la laine en suint, de 1988 à 1991. Des diminutions du tarif de base de cinq des principaux produits transportés n'ont été que partiellement compensées par des hausses de frais auxiliaires, sauf pour l'agneau congelé dont le taux a diminué beaucoup plus parce qu'il n'était pas assujetti à des facteurs de rajustement monétaire ni à des frais de soute. Les augmentations dans le tarif de base correspondant aux trois autres produits, combinées à des hausses des frais supplémentaires, ont entraîné une augmentation de 15 à 32 p. 100 des tarifs totaux en 1991 par rapport à 1988.

De 1988 à 1991, certains tarifs pour les importations en provenance de l'Australie ont augmenté alors que d'autres ont diminué.

Les facteurs de rajustement monétaire et les frais de soute n'ont pas été utilisés pour les importations au cours du premier trimestre de 1988. Depuis avril 1988, les facteurs de rajustement monétaire ont varié de plus ou moins 10 p. 100 par rapport à leur valeur nominale. Les frais de soute, qui n'ont pas été utilisés au cours des trois premiers trimestres de 1988, ont été réinstaurés en octobre 1988 et sont demeurés assez stables, tout comme les frais de service de protection. Les frais de manutention aux terminaux et les frais arbitraires terrestres ont augmenté de plus de 100 p. 100 au cours des quatre années, les frais de manutention ayant connu une très forte hausse au milieu de 1990.

Les expéditeurs canadiens ont dû faire face à de nombreux frais supplémentaires.

Est du Canada - Royaume-Uni et Europe continentale

Les routes commerciales entre l'est du Canada et le nord de l'Europe ont continué d'être desservies par quatre conférences, deux pour les exportations à partir du Canada (c'est-à-dire, l'une vers le Royaume-Uni et l'autre vers l'Europe continentale) et deux pour les importations. L'affiliation des lignes maritimes, identique pour les quatre conférences, n'a pas changé de 1990 à 1991.

Les tarifs totaux ont baissé dans le commerce du Canada vers le Royaume-Uni...

Les deux conférences chargées des exportations ont annoncé trois augmentations générales au cours de l'année. Cependant, ces dernières n'ont guère touché les principaux produits transportés et étudiés sur ces routes. Sur la route commerciale entre l'est du Canada et le Royaume-Uni, les tarifs totaux ayant trait aux six produits étudiés ont en fait diminué, en dollars courants, de trois à cinquante pour cent, malgré des hausses inférieures à 100 dollars canadiens dans les prix de base de trois des principaux produits. La chute de 50 p. 100, dans le cas des haricots cueillis et séchés, était attribuable à un changement dans la méthode de calcul du tarif total. Toutes les autres baisses s'expliquent en partie par la suppression de frais de soute vers le milieu de 1991, une réduction des facteurs de rajustement monétaire, ainsi que par les conditions prédominantes sur le marché des produits, par la capacité constante des gros expéditeurs de faire baisser les tarifs et par une capacité excédentaire affligeant la route commerciale de l'Atlantique Nord.

...ainsi que dans celui du Canada vers l'Europe en 1991.

Sur la route commerciale du Canada vers l'Europe continentale, le tarif total de fret pour quatre des six principaux produits transportés a diminué, en dollars courants, de 5 p. 100 dans le cas du nickel jusqu'à 18 p. 100 dans le cas des effets du personnel militaire. Deux tarifs ont augmenté : l'amiante, d'un pour cent, et le cuivre de 7 p. 100 à cause d'un changement dans sa structure tarifaire. Les changements de tarifs constatés sur cette route commerciale peuvent être attribués à une capacité excédentaire permanente ainsi qu'à la capacité des gros expéditeurs canadiens de compenser les effets des augmentations générales instaurées par les conférences.

Rien ne prouve que la restructuration des services, effectuée au milieu de l'année par les deux conférences chargées des exportations, a eu d'importantes répercussions, en 1991, sur la hausse du tarif de fret de certains des principaux produits transportés du Canada vers le Royaume-Uni ou le continent européen.

Les tarifs totaux ont augmenté dans le commerce avec le Royaume-Uni...

Bien que la plupart des tarifs facturés pour les principaux produits exportés au Royaume-Uni aient diminué de 1990 à 1991, tous sauf un (haricots cueillis et séchés) ont augmenté au cours des quatre dernières années. Les tarifs pour le transport de la pâte de papier, du papier journal et du carton exportés au Royaume-Uni ont augmenté jusqu'à 50 p. 100 au début de l'année 1991, mais ont à nouveau baissé avant la fin de l'année, occasionnant une hausse nette de 27 p. 100 entre 1988 et 1991. D'autres tarifs ont fait l'objet de changements similaires, bien que beaucoup moins prononcés, avec des augmentations nettes d'environ 3 p. 100 entre 1988 et 1991.

...et dans celui avec l'Europe au cours des quatre dernières années.

Le commerce du Canada vers l'Europe a affiché une tendance similaire, puisque les tarifs de tous les produits, sauf un, le nickel, présentent de nettes augmentations allant de 20 à 40 p. 100. Les tarifs pour le transport du nickel, constamment calculés selon la méthode « tout compris », ont augmenté de 14 p. 100 entre janvier 1988 et octobre 1990 pour diminuer en 1991 et, à la fin de l'année, ils étaient de 9 p. 100 supérieurs à leur niveau de 1988. Les hausses survenues entre 1988 et le début de 1991 semblent attribuables à l'application d'augmentations générales faisant suite à une demande plus prononcée à l'égard des services de conférences dans le commerce vers l'étranger.

Les frais supplémentaires ont été importants mais stables au cours des quatre dernières années.

La plupart des frais supplémentaires (qui, à certains moments en 1990, représentaient jusqu'à 35 p. 100 du tarif total de conférence d'un produit exporté du Canada vers le Royaume-Uni et vers l'Europe continentale) sont demeurés relativement stables ou ont diminué de 1988 à 1991. Les frais de soute sont entrés en vigueur en janvier 1990 mais ont été supprimés vers le milieu de 1991. Les facteurs de rajustement monétaire ont diminué au cours des quatre années, tandis que les frais de service aux terminaux (FST) européens, exprimés en plusieurs devises européennes, ont en fait diminué en dollars courants, à la suite de l'appréciation croissante du dollar canadien par rapport aux devises européennes entre 1988 et 1991. D'autre part, les FST canadiens se sont accrus de 17 p. 100 entre 1988 et 1991.

Royaume-Uni et Europe continentale - Est du Canada

Les tarifs totaux de fret ont diminué dans la liaison commerciale du Royaume-Uni vers le Canada en 1991...

Le tarif total de fret, exprimé en dollars courants pour les cinq principaux produits étudiés dans la liaison commerciale Royaume-Uni - est du Canada, a diminué en 1991. Les diminutions allaient de 4 p. 100 pour les sachets de thé à 17 p. 100 dans le cas des spiritueux. Des baisses dans les tarifs de base de trois des cinq produits ont partiellement expliqué de leur tarif total et illustré l'inefficacité des augmentations générales et d'une augmentation sélective de tarifs instaurées en 1991 par les conférences chargées des importations. Cependant, des diminutions des FST britanniques, des frais de soute (le cas échéant) et des facteurs de rajustement monétaire ont également contribué à faire chuter les tarifs de conférences pour ces produits. En outre, les réductions des frais de soute et des facteurs de rajustement monétaire ont plus que compensé les hausses des tarifs de base des sachets de thé et des résidus de nickel et de cuivre, entraînant une diminution nette du taux total du fret pour ces produits en 1991.

Un commerce affaibli avec l'ouest, imputable à la stagnation de l'économie canadienne et à l'inefficacité des politiques de rationalisation adoptées au milieu de 1991 par des conférences naviguant dans l'Atlantique Nord, ont fait très peu pour soutenir les tarifs en 1991.

... ainsi que dans la liaison commerciale de l'Europe vers le Canada.

Dans la liaison commerciale de l'Europe vers le Canada, le tarif total de fret pour tous les principaux produits transportés et étudiés ont diminué en 1991, en dollars courants, à l'exception d'un taux. Les diminutions allaient de un pour cent seulement pour l'eau minérale à 48 p. 100 pour le papier d'impression. Comme c'était le cas pour la liaison du Royaume-Uni vers le Canada, l'échec des tentatives des conférences visant à hausser les prix grâce à des augmentations générales ou sélectives de tarifs, et à réduire la capacité de transport grâce à une restructuration des services, s'est traduit par la réduction des tarifs de base pour tous les principaux produits transportés en 1991, sauf deux. La diminution des facteurs de rajustement monétaire, des frais de soute et des FST a également contribué à faire baisser les tarifs totaux de fret.

Les changements tarifaires ont varié dans la liaison du Royaume-Uni vers le Canada de 1988 à 1991.

Depuis quatre ans, le tarif total de trois des cinq principaux produits transportés du Royaume-Uni vers le Canada a diminué à des degrés divers. Dans le cas des spiritueux et des sachets de thé, une baisse des tarifs de base explique une diminution des tarifs totaux de fret pour ces produits. La diminution du tarif de transport de la mie de chocolat s'explique par une récente réduction de son facteur de rajustement monétaire et une baisse de son tarif de base. La hausse considérable du tarif de base des résidus de nickel et de cuivre, de 1988 à 1991, a été quelque peu atténuée par la récente disparition des frais de soute applicables et par une chute importante de son facteur de rajustement monétaire.

Les frais de soute et les facteurs de rajustement monétaire n'ont pas semblé être des facteurs importants dans les changements apportés aux tarifs de transport océanique pour les principaux produits transportés du Royaume-Uni vers le Canada, de 1988 à 1991. Pendant une seule des quatre années, les frais de soute ont été supérieurs à zéro. En outre, même si des frais de rajustement monétaire ont été appliqués à trois des cinq principaux produits transportés, ces frais ont fluctué tous les trois mois au cours des quatre ans et, de janvier 1988 à octobre 1990, les spiritueux ont bénéficié d'un facteur négatif à l'avantage des importateurs canadiens. Deux produits ont également été assujettis à des FST canadiens et britanniques, qui représentaient un pourcentage beaucoup plus élevé que les facteurs de rajustement monétaire ou les frais de soute dans la structure du tarif total de transport. Les FST canadiens, les plus élevés des deux types, ont graduellement augmenté au fil des ans, tandis que les FST britanniques ont fluctué de 1988 à 1991.

On a constaté une diminution de tarifs dans le commerce de l'Europe vers le Canada au cours des quatre dernières années.

De 1988 à 1991, les tarifs totaux de fret pour tous les produits expédiés de l'Europe vers le Canada ont diminué d'à peine 5 p. 100 dans le cas de l'eau minérale pour atteindre 52 p. 100 dans celui des effets du personnel militaire. Pour la plupart des produits, les réductions de leurs tarifs de base ont contribué le plus à la diminution globale du tarif total. Cependant, des diminutions dans les frais supplémentaires ont contribué davantage à faire baisser les tarifs dans le cas du transport de chargements consolidés et d'eau minérale.

Dans le commerce avec l'Europe, les frais de service aux terminaux étaient importants.

Par intervalles, de 1988 à 1991, le tarif total de transport de certains principaux produits comprenait parfois des facteurs de rajustement monétaire, des frais de soute et des FST. Cependant, selon la conférence, les deux premiers combinés oscillaient entre 1 et 6,5 p. 100 du tarif total pour un produit et ont même fluctué au cours des quatre années. D'autre part, les FST, qui représentaient de 10 à 24 p. 100 du tarif total, ont fait l'objet d'une fluctuation beaucoup moins prononcée.

Au cours des quatre dernières années, les tarifs de fret pour le commerce du Royaume-Uni et de l'Europe continentale vers le Canada semblent avoir subi les conséquences d'une vive concurrence entre les transporteurs membres de conférences et de forts transporteurs indépendants tels que Maersk et Evergreen. Un tonnage excédentaire dans le commerce et le souci de chaque ligne d'offrir des tarifs inférieurs à ceux de ses concurrents pour améliorer sa part du marché ont également contribué à faire baisser les tarifs.

Extrême-Orient - Est et ouest du Canada

Les quatre mêmes conférences qu'au cours des quatre dernières années ont navigué sur la route transpacifique en 1991. En ce qui concerne le commerce vers le Canada, la JEC et la JWC faisaient escale à partir du Japon, tandis que les lignes membres de l'ANERA desservaient l'est et l'ouest du Canada en provenance de tous les autres pays de la ceinture du Pacifique. Dans l'autre direction, la CWRA assurait les exportations canadiennes des deux côtes à destination de la ceinture du Pacifique. Toutes les conférences desservant le commerce transpacifique établissent leurs tarifs en dollars américains.

Les conférences assurant la liaison du Japon vers le Canada ont continué à utiliser des tarifs libres.

La JEC et la JWC ont annoncé une hausse tarifaire de 88 $ par EVP ou de 125 $ par EQP en 1991. Cependant, il a été impossible de déterminer l'incidence de la hausse annoncée sur les tarifs de fret des produits en 1991, étant donné que les deux conférences utilisent des « tarifs libres » (c'est-à-dire que les lignes membres sont libres d'établir leurs propres tarifs); la JWC dépose également auprès de l'Office des « exigences minimales de revenus » qui fixent seulement un « seuil » pour les tarifs. Cependant, les frais supplémentaires imposés par ces conférences ont varié de 1990 à 1991, les frais de soute accusant une importante baisse et les frais de service à destination demeurant constants. Les facteurs de rajustement monétaire

imposés par la JEC et la JWC ont affiché une nette augmentation de 8 p. 100 en 1991, après une hausse initiale à la fin de 1990 et une chute uniforme durant toute l'année 1991.

En ce qui concerne le commerce transpacifique d'importation, l'analyse tarifaire a essentiellement porté sur les changements dans les tarifs de fret de l'ANERA, en dollars courants, de 1988 à 1991, pour cinq principaux produits transportés de la Corée vers l'ouest et l'est du Canada, sur un trajet entièrement maritime, et vers l'est du Canada par minijonction terrestre. Les taux observés au cours de la période étaient les plus bas du tarif correspondant aux produits sélectionnés et, depuis juillet 1988, ils ont été constamment dictés par des mesures distinctes.

La plupart des tarifs de l'ANERA ont légèrement augmenté en 1991.

Les tarifs de base du transport tout maritime de chaussures dans l'est du Canada et de toutes les expéditions de jouets, de meubles en rotin et d'appareils électriques de Corée se sont accrus de 6 à 12 p. 100 en 1991, reflétant l'augmentation générale de 150 $ par EVP ou de 200 $ par EQP instaurée par l'ANERA en 1991. Cependant, une diminution des frais supplémentaires de combustible et l'incidence d'un dollar canadien plus fort sur la conversion des taux devises américaines en dollars canadiens se sont combinés pour compenser partiellement les conséquences de l'augmentation générale et pour limiter à une gamme de 2 à 7 p. 100 les hausses nettes de ces produits de 1990 à 1991.

Le tarif total établi pour l'acheminement des textiles et des chaussures vers l'est, par minijonction terrestre, et de l'ouest du Canada et pour les textiles de Corée transportés par voie maritime vers l'est du Canada ont diminué de 2 à 5 p. 100 en 1991 à la suite d'une augmentation faible ou inexistante des tarifs de base pour ces produits, d'une baisse des frais supplémentaires de combustible et du cours du change.

D'après l'augmentation de la plupart des tarifs examinés pour ce commerce en 1991, il semblerait que le TSA, qui visait à stabiliser et à rétablir les tarifs, a peut-être eu les répercussions escomptées sur les tarifs du transport vers l'est. D'autre part, l'envergure des hausses tarifaires a continué de refléter l'importance de la concurrence entre lignes membres de conférences et lignes indépendantes, ainsi que la persistance d'une capacité excédentaire de transport sur la route.

L'ANERA a modifié la structure des frais supplémentaires de combustible.

L'ANERA a imposé un certain nombre de frais supplémentaires aux expéditeurs en 1991. Les frais de livraison à destination, représentant environ 12 à 17 p. 100 du taux total des principaux produits transportés, sont demeurés inchangés en 1991. Les frais de soute avaient doublé à la fin de 1990 en prévision de la guerre du Golfe et sont demeurés les mêmes durant toute la première moitié de l'année 1991. Vers la fin de 1990, l'ANERA a introduit le « Shoreside Operations Fuel Adjustment » (SOFA), le limitant à la moitié des frais de soute et combinant ensuite les deux, vers la moitié de l'année 1991, pour former un « facteur de rajustement du combustible » (FAC). Le FAC a été fixé à la moitié de la valeur combinée des frais de soute et du SOFA et est demeuré constant jusqu'en octobre 1991, à 25 p. 100 en dessous de son niveau d'octobre 1990. Les frais de combustibles représentaient de 3 à 10 p. 100 du taux total en 1991.

Les taux de fret fixés par l'ANERA ont fluctué de 1988 à 1991.

Après conversion des devises américaines en dollars canadiens, les augmentations du tarif total des principaux produits transportés dans le commerce coréen ont varié entre 4 et 29 p. 100 de 1988 à 1991. Ces augmentations sont attribuables à des hausses nettes des tarifs de base allant de 3 à 36 p. 100 par suite des augmentations générales annuelles instaurées par l'ANERA, et de l'introduction et des augmentations de frais supplémentaires de combustible applicables au cours de cette période. Les frais de livraison à destination sont demeurés inchangés durant toute la période et, dans le cas de certains produits, ont été intégrés à leurs tarifs de

base. Les facteurs de rajustement monétaire n'intervenaient pas dans le commerce coréen, l'ANERA ne les ayant pas utilisés pendant la période examinée.

Est et ouest du Canada - Extrême-Orient

L'analyse des tarifs de la CWRA a notamment porté sur des changements dans les tarifs de base les plus bas et dans le tarif total pour le transport tout maritime, les minijonctions terrestres et les points intérieurs, en dollars courants, relativement aux principaux produits transportés par la conférence à partir de l'est et de l'ouest du Canada vers la Corée et le Japon, de 1988 à 1991.

Une augmentation générale annoncée et d'autres hausses sélectives de tarifs ont contribué, à des degrés divers, aux augmentations de 7 à 28 p. 100, en 1991, pour 14 des 18 tarifs de base des produits étudiés dans le commerce du Canada vers la Corée. La réduction des frais de soute et des facteurs de rajustement monétaire pendant l'année a partiellement compensé la hausse des frais de réception à l'origine ainsi que celle des tarifs de base, mais 14 tarifs totaux ont néanmoins augmenté de 1 à 23 p. 100. L'incidence des frais de réception à l'origine sur le niveau des tarifs a différé selon qu'ils ont été inclus dans le tarif de base ou ajouté au tarif de base. Les frais supplémentaires combinés représentaient jusqu'à 22 p. 100 du tarif total dans ce secteur commercial en 1991.

Une forte majorité des tarifs de la CWRA ont augmenté dans le commerce du Canada vers la Corée en 1991...

Trois tarifs de base, qui ont diminué en 1991, ont fait l'objet de réductions encore plus fortes des tarifs totaux correspondants. Ces réductions sont allées de 11 p. 100 dans le cas du malt transporté par voie maritime à partir de Vancouver à 27 p. 100 pour l'acheminement de la poudre de petit-lait par minijonction terrestre à partir de Montréal, essentiellement par suite d'une baisse des frais supplémentaires. Un quatrième tarif de base (applicable au transport par voie maritime) de la pâte de bois à partir de Vancouver a diminué de 11 p. 100. Cependant, le tarif total correspondant a augmenté parce que les frais de réception à l'origine ont été ajoutés au tarif de base et ont ainsi compensé pour la réduction des autres frais supplémentaires. Par contre, dans le cas du papier-cache adhésif provenant de Toronto, l'inclusion des frais de réception à l'origine dans le tarif de base à la fin de 1991 a entraîné une hausse de 7 p. 100 de ce tarif, alors que le tarif total a diminué de 9 p. 100.

Les exportateurs canadiens ont bénéficié d'autres réductions allant de 2 à 4 p. 100 dans les tarifs totaux réels payés pour les principaux produits transportés par la CWRA en 1991 à la suite de la conversion, en dollars canadiens plus forts, des tarifs de la CWRA initialement établis en dollars américains.

Depuis quatre ans, la plupart des tarifs de fret de la CWRA étudiés dans le commerce du Canada vers la Corée ont semblé augmenter. En fait, un total de 11 tarifs de base ont affiché des hausses de 1988 à 1991, cinq d'entre elles se chiffrant entre 20 et 50 p. 100 et les six autres, à plus de 50 p. 100. Par contre, sept tarifs de base ont diminué au cours de la période : de 13 p. 100 pour le papier journal transporté par voie maritime à partir de l'ouest du Canada à 49 p. 100 pour ceux de l'est du Canada. L'instauration des facteurs de rajustement monétaire et des frais de soute ainsi qu'une augmentation des frais de réception à l'origine au cours des quatre années ont eu pour effet d'intensifier les hausses constatées de 1988 à 1991 dans le cas de 11 tarifs de base et, aussi, de réduire la diminution d'autres tarifs de base au cours de la période. D'autre part, la forte appréciation du dollar canadien au cours de ces années a partiellement compensé l'effet des frais supplémentaires. En effet, les importantes augmentations observées dans le cas de 12 des 18 tarifs étudiés ont été réduites de 15 à 20 p. 100, tandis que les tarifs à la baisse au cours de cette période ont diminué d'un pourcentage équivalent.

... et de 1988 à 1991.

Les tarifs de la CWRA pour le commerce du Canada vers le Japon ont augmenté en 1991...

L'évolution des tarifs de la CWRA dans le commerce du Canada vers le Japon, de 1990 à 1991, est semblable à celle constatée dans le commerce coréen. Seize des 24 tarifs de base applicables aux principaux produits transportés dans le commerce japonais ont augmenté de 5 à 42 p. 100 en 1991. La proportion des hausses des tarifs totaux correspondants a été légèrement plus faible (pas plus de 2 p. 100) à la suite d'une légère diminution nette des frais supplémentaires, qui représentaient jusqu'à 23 p. 100 des tarifs totaux des produits. Parmi les huit tarifs de base ayant baissé de 2 à 29 p. 100 en 1991, sept des tarifs totaux correspondants, ont baissé dans une même proportion et un tarif total est demeuré inchangé. La conversion des devises américaines en dollars canadiens a également limité les hausses et accentué la baisse des tarifs de base en 1991, et ce de 2 à 4 p. 100 dans les deux cas.

... et de 1988 à 1991.

De même, l'évolution des taux du fret dans le commerce japonais depuis 1988 jusqu'à 1991 a été parallèle à celle observée dans le commerce coréen. Dix-sept tarifs de base associés aux principaux produits transportés ont augmenté d'un à 30 p. 100, deux de 30 à 50 p. 100, tandis que deux autres ont augmenté de plus de 50 p. 100 au cours des quatre années; seuls trois ont diminué (de 9, 12 et 40 p. 100 respectivement) au cours de la même période. Par suite de l'instauration de frais de soute après janvier 1988, d'une augmentation des frais de réception à l'origine et de légères hausses des facteurs de rajustement monétaire au cours des quatre années, le tout ajouté à des augmentations de tarif de base, cinq tarifs totaux ont affiché des hausses d'un à 30 p. 100, huit autres, des hausses de 30 à 50 p. 100, et sept autres, des hausses de 51 à 79 p. 100.

Les tarifs de la CWRA présentaient certaines anomalies.

Une diminution des tarifs totaux pour le transport du hareng congelé et de l'amiante à partir de Montréal a illustré, en grande partie, l'échec des augmentations de frais supplémentaires destinées à compenser les diminutions des tarifs de base dont ces produits avaient fait l'objet avant 1991. Reflétant la façon dont les frais supplémentaires ont été imposés, la pâte à papier, dont le tarif de base a diminué, présentait une augmentation de son tarif total; par contre, la mousse de tourbe provenant d'Halifax a accusé une augmentation de 5 p. 100 de son tarif de base et une diminution de 2 p. 100 de son tarif total. Ici encore, la conversion des devises américaines en dollars canadiens a réduit l'ampleur des hausses de tarifs totaux et a favorisé la réduction de ceux-ci dans une proportion de 15 à 20 p. 100 de 1988 à 1991.

Les frais supplémentaires ont été une importante composante des tarifs de fret de la CWRA.

La CWRA a utilisé divers frais supplémentaires dans le commerce transpacifique vers l'étranger de 1988 à 1991. Instaurés en 1989, les frais de soute, identiques pour le commerce coréen et japonais, ont uniformément augmenté durant 1990, mais sont radicalement retombés aux niveaux de 1989 en avril 1991, pour y demeurer jusqu'en octobre 1991. Les frais de réception à l'origine, également identiques dans les deux cas, ont fluctué entre des périodes d'augmentation et de constance de 1988 à 1991. Le facteur de rajustement monétaire coréen, instauré vers le milieu de 1988, a initialement augmenté, puis diminué en 1990; à la fin de 1991, il se situait à 1 p. 100 sous son niveau d'octobre 1990. Le facteur de rajustement monétaire japonais a fluctué pour se situer, en octobre 1991, à 1 p. 100 au-dessus de son niveau de janvier 1988.

Ces quatre dernières années, on a constaté des changements dans l'importance relative des importations et des exportations transpacifiques, lesquels, à leur tour, ont influé sur les tarifs et la capacité. Depuis quelques années, les importations, auparavant dominantes, ont dû s'appuyer sur des ententes importantes comme le TSA dans le cadre d'une tentative qui a parfois porté fruit afin de stimuler les tarifs de fret et d'adapter davantage la capacité de transport à la demande à l'égard des services de ligne. D'autre part, le nouvel essor des exportations nord-américaines vers l'Extrême-Orient s'est traduit par une augmentation des tarifs et par des facteurs de chargement optimaux pour les transporteurs de ligne desservant cette

route, ce qui a largement accru l'importance du commerce transpacifique d'exportation.

Efficacité de la *LDCM*

Contrats d'exclusivité limitée

Contrat d'exclusivité limitée
Accord confidentiel aux termes duquel un expéditeur s'engage à confier le transport d'une quantité minimale de marchandises à un ou à plusieurs membres d'une conférence pendant une période donnée, en échange d'un tarif inférieur au tarif normal de la conférence et(ou) d'un certain niveau de service déterminé.

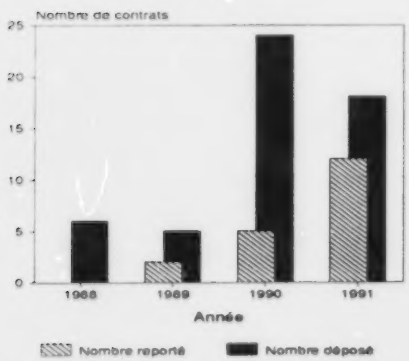
Au total, 18 contrats d'exclusivité limitée ont été déposés auprès de l'Office en 1991, soit six de moins que l'année précédente. Sur les 24 contrats déposés en 1990, la moitié de ces derniers sont demeurés en vigueur au cours de l'année suivante et tous, sauf un, ont pris fin avant la fin de 1991. Sur les 18 contrats d'exclusivité limitée déposés en 1991, huit représentaient des contrats renégociés et reportés de 1990. Trois contrats déposés en 1991 ont en fait expiré au cours de l'année (Graphique 6.7).

Sur les 24 conférences desservant le Canada, les trois mêmes qu'en 1990 ont utilisé des contrats d'exclusivité limitée, de sorte que trois contrats d'exportation et 15 d'importation ont été déposés en 1991. Les enquêtes effectuées par l'Office ont aussi révélé que les volumes transportés en vertu de tels contrats constituaient une proportion importante du fret de deux des trois conférences. Les exportations ainsi effectuées en 1991 comprenaient surtout des matières premières et certains demi-produits. En ce qui concerne les importations, des contrats d'exclusivité limitée ont été négociés, le plus souvent, pour le transport de biens fabriqués.

Malgré la prolifération des contrats d'exclusivité limitée dans le transport de ligne aux États-Unis, ces contrats sont peu fréquents et peu répandus au Canada. Alors qu'il n'y avait eu que six dépôts en 1988, ce nombre est passé à 24 en 1990 pour redescendre à 18 en 1991. Au cours des quatre années, les contrats d'importation ont occupé la première place parmi les contrats déposés et, à l'exception de 1989, ont été au moins deux fois plus nombreux que les contrats d'exportation au cours de n'importe quelle année. Les contrats d'exclusivité limitée ont été utilisés par un minimum de deux et un maximum de cinq conférences de 1988 à 1991. On estime que les marchandises visées par ces contrats ne constituent qu'une très faible proportion du tonnage total transporté par les conférences desservant le Canada.

Les contrats d'exclusivité limitée n'ont guère été utilisés depuis la proclamation de la LDCM.

GRAPHIQUE 6.7
Contrats d'exclusivité limitée déposés auprès de l'Office



La faible utilisation de cette option tarifaire dans le commerce canadien ne semble pas attribuable à une cause unique, mais plutôt à une combinaison de facteurs. La capacité de certains expéditeurs canadiens d'obtenir des tarifs préférentiels par suite de négociations officieuses avec des lignes membres de conférences et de l'utilisation répandue des tarifs établis en vertu de mesures distinctes, surtout pour le transport transpacifique, a sévèrement restreint l'utilisation des contrats d'exclusivité limitée dans le commerce de ligne canadien. En outre, les politiques de conférences interdisant la signature de tels contrats à leurs membres et les conditions du marché sur diverses routes commerciales ont nui à l'utilisation des contrats d'exclusivité limitée, si bien que les expéditeurs et les transporteurs hésitent à conclure de tels accords officiels susceptibles de se révéler très rigides dans certaines circonstances. Enfin, le manque de connaissance des expéditeurs à l'égard des options tarifaires offertes par la *LDCM*, la dépendance de certains d'entre eux envers les transitaires pour les modalités de transport et les expériences négatives des exploitants de ligne avec la complexité de la multitude de contrats d'exclusivité limitée en vigueur dans le commerce de ligne américain sont autant de facteurs qui ont contribué à faire de ces contrats une option tarifaire inefficace et peu utilisée depuis la proclamation de la *LDCM* en 1987.

Mesures distinctes

Mesures distinctes
Mesures prises par une ligne membre d'une conférence qui fixe un tarif ou des conditions de service différents de ceux prévus par les dispositions tarifaires en vigueur au sein de la conférence. La *LDCM* permet à toute ligne membre d'une conférence de prendre des mesures distinctes pourvu qu'elle en informe la conférence, laquelle ne peut exiger un préavis de plus de 15 jours.

Les lignes membres de 13 conférences sur 24 déposant des tarifs ont utilisé des mesures distinctes dans le commerce canadien en 1991. Les lignes membres d'une nouvelle conférence, l'Eastern Canada South American Rate Agreement (ECSA), ont utilisé pour la première fois ces mesures en 1991. D'autre part, les lignes membres des conférences Canada-United Kingdom Freight Conference et Canadian Continental Eastbound Freight y ont renoncé cette même année. Le Canadian Group Agreement, dont les lignes membres utilisaient des mesures distinctes en 1990, n'a exploité aucun service en 1991. Les lignes membres de la CWRA et de l'ANERA ont continué à proposer massivement des tarifs basés sur ces mesures dans le commerce transpacifique. Par ailleurs, ces mesures n'ont été utilisées qu'à l'occasion ou dans des circonstances spéciales par les lignes membres de conférences desservant les autres routes commerciales canadiennes en 1991.

Recours aux mesures distinctes par les conférences

Des lignes membres de 13 conférences ont déposé des mesures distinctes auprès de l'Office en 1991. L'Inter-American Freight Conference et la New Zealand Pacific Coast North American Shipping Lines Freight Conference, dont les lignes membres avaient utilisé ces mesures en 1990, n'ont pas été identifiées comme ayant utilisé cette option dans l'examen de 1990. Les lignes membres de l'ECSA, une nouvelle conférence, ont commencé à faire usage de cette option tarifaire en 1991.

Voici les conférences dont les lignes membres ont continué à appliquer des mesures distinctes en 1991 selon le nombre des mesures distinctes déposés (en order croissant) :

- Canada Westbound Rate Agreement (CWRA, anciennement TWRA)
- Asia-North America Eastbound Rate Agreement (ANERA)
- West Coast/Middle East Rate Agreement (WAME)
- Inter-American Freight Conference, sections A, B, C et D
- American West African Rate Agreement (AWAFC)
- Continental Canadian Westbound Freight Conference (CCWFC)
- Canadian North Atlantic Westbound Freight Conference (CNAWFC)
- 8900 Lines Agreement (8900)
- Mediterranean-North Pacific Freight Conference (MEDPAC)
- New Zealand Pacific Coast North American Shipping Lines Freight Conference (NZ/PAC-NA)
- Western Canada Europe Conference (WCEC)
- Eastern Canada-Caribbean Rate Association (ECCRA)

L'inclusion de mesures distinctes dans certains tarifs de conférence a été difficile.

La structure tarifaire de la JEC et de la JWC, du Pacific Coast/Australia-New Zealand Tariff Bureau (PCATB), de la Mediterranean-North Pacific Freight Conference (MEDPAC) et du Canada West Mediterranean Discussion Agreement (CWMDA) est telle que les mesures distinctes n'y sont pas très importantes. Consécutivement à l'inclusion du droit inaliénable aux mesures distinctes dans la *LDCM*, les lignes membres de la JEC et de la JWC ont adopté un tarif de « tarifs libres », éliminant ainsi la nécessité de telles mesures. Le PCATB a également utilisé des « tarifs libres » sur une plus petite échelle pour le transport de cargaisons conteneurisées. Les membres de la MEDPAC, ayant occasionnellement recours à des mesures distinctes, semblent préférer leurs propres tarifs individuels, qui leur permettent de modifier leur tarification respective à tout moment sans devoir

prendre de mesures distinctes pour satisfaire les expéditeurs ou s'adapter à l'évolution du marché. De même, le CWMDA semble être une configuration souple de lignes membres qui s'entendent sur un tarif commun pour un nombre très limité de produits, préférant plutôt fixer leurs propres taux individuels pour le transport de la plus grande partie de leur fret.

Les mesures distinctes ont pris la forme d'interventions relatives aux taux ...

Une analyse des tarifs déposés en 1991 à nouveau a révélé, comme en 1990, que la plus grande partie des mesures distinctes déposées ont pris la forme d'interventions relatives aux tarifs. En outre, les membres de conférences ont déposé de telles mesures en les camouflant sous plusieurs formes : taux « d'urgence », taux de quantité minimale, taux « tout compris », taux offerts par des lignes individuelles pour le transport vers des lieux déterminés desservis par une conférence, ainsi que des spécifications liées aux modalités de service.

... ont été « exclusives » ou « multiples » ...

Dans le commerce canadien, les mesures distinctes allaient de dispositions relativement simples, offrant un escompte direct par rapport au tarif régulier de conférence sur une route particulière, à des mesures très complexes dictant non seulement le cheminement du trafic, mais aussi la façon de les présenter, les éléments du service, le poids minimal ainsi que la spécification d'une origine et/ou d'une destination. La plupart des mesures distinctes étaient soit « exclusives » à une seule ligne d'une conférence ou communes à plusieurs lignes (« multiples »). Dans certains cas, à cause de leur exclusion d'une ou de plusieurs lignes membres, les prix du tarif régulier sont effectivement devenus des mesures distinctes.

... et parfois supérieures aux tarifs réguliers des conférences...

En 1991, il y a eu des cas isolés où des lignes membres de conférences avaient déposé des mesures distinctes prévoyant un prix supérieur au tarif régulier des conférences. Dans le commerce du Canada vers l'Amérique du Sud, une ligne de l'ECSA a constamment déposé des mesures distinctes de 16 à 30 p. 100 supérieures au tarif régulier, et le plus souvent, les trois autres membres emboîtaient le pas, de sorte que les tarifs régulier sont devenus inaccessibles, donnant préséance aux mesures distinctes.

...mais ont offert normalement un vaste choix de rabais.

Il est difficile de déterminer l'importance des rabais accordés aux expéditeurs canadiens par suite de ces interventions relatives aux taux. En fait, les conférences qui utilisaient de façon marginale les mesures distinctes s'en servaient presque exclusivement à titre de dispositifs spéciaux qui, bien souvent, ne se prêtaient pas à des comparaisons avec les tarifs réguliers des conférences. Cependant, en règle générale, la tarification liée aux mesures distinctes a suscité, pour les expéditeurs canadiens, des rabais sur le fret maritime d'aussi peu que 4 p. 100 et allant jusqu'à 71 p. 100, mais ces rabais ont varié selon le secteur commercial, la conférence, le produit et la ligne membre.

Les mesures distinctes ont été moins fréquentes au sein de la CWRA.

Encore une fois, en 1991, la CWRA et l'ANERA ont donné l'exemple en utilisant ces mesures beaucoup plus fréquemment que l'ensemble de toutes les autres conférences desservant le Canada. Dans la CWRA, ce sont les mesures distinctes à court terme (90 jours ou moins) exclusives aux lignes individuelles, qui ont dominé en 1991, représentant environ la moitié de tous les dépôts. Malgré la restructuration des tarifs de la CWRA en 1990, la plupart de ses membres ont quand même déposé près de 2 000 mesures distinctes en 1991. Il est difficile d'établir jusqu'à quel point ces données ont réellement changé par rapport à celles de 1990, car un grand nombre de mesures distinctes de la CWRA sont demeurées dans le tarif longtemps après leur expiration, compliquant le recensement de celles qui sont encore en vigueur. Il semble cependant que le nombre des mesures distinctes déposées par les membres de la CWRA en 1991 ait diminué d'environ 46 p. 100 par rapport à 1990. L'analyse tarifaire a également décelé un nombre considérablement plus élevé de ces mesures associées à des produits qui n'étaient pas au nombre des plus importants en 1988, ce qui laisse supposer une fluctuation de l'importance relative

des groupes de produits dans le commerce transpacifique, du moins en 1991. En outre, en 1991 également, on a constaté une forte augmentation du nombre de mesures distinctes prises par un nombre croissant de membres de la CWRA participant au commerce avec la République populaire de Chine.

Peu de nouvelles mesures distinctes ont été déposées par les lignes membres de l'ANERA.

Dans le cas de l'ANERA, la plupart des mesures distinctes utilisées par ses lignes membres ne semblent pas nouvelles, mais plutôt des prolongations de celles déjà incluses dans le tarif depuis quelques années. De fait, les tarifs réguliers initiaux de conférence sont devenus « théoriques » à mesure qu'ils ont été remplacés par des mesures distinctes plus particulières, ces dernières devenant le tarif régulier de la conférence. La tendance à la stabilisation, qui s'est traduite par la réduction des différences entre les tarifs réguliers de conférence et ceux des mesures distinctes dans l'ANERA, est devenue plus prononcée en 1991. L'activité sous-jacente aux mesures distinctes dans la conférence a semblé se limiter à des hausses de taux par rapport aux mesures déjà déposées. Ces hausses résultent d'augmentations générales de taux instaurées par la conférence en 1991.

En général, le nombre de mesures distinctes n'était pas supérieur à celui de 1990.

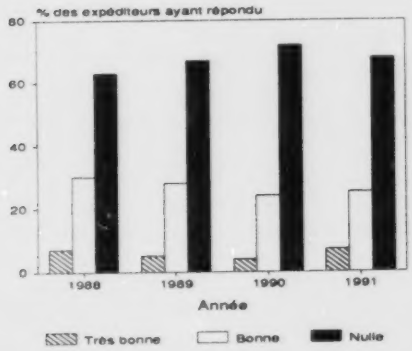
Le nombre des mesures distinctes ne semblait pas supérieur et était peut-être même inférieur à celui de 1990 pour toutes les routes commerciales de ligne canadiennes, étant donné que le nombre des conférences utilisant cette option tarifaire n'a pas augmenté en 1991. Malgré une réduction de ses mesures distinctes en 1991, la CWRA a continué à utiliser cette tarification pour transporter un volume important de fret. Bien que l'ANERA ait encore transporté un tonnage élevé dans le cadre des mesures distinctes, l'influence du TSA a commencé à se faire sentir car les différences entre les mesures distinctes et les taux réguliers des conférences sont demeurées relativement constantes en 1991.

En analysant l'utilisation des mesures distinctes de 1988 à 1991, il ne faut pas oublier que certaines conférences desservant le Canada les utilisaient déjà avant la proclamation de la *LDCM*. Indubitablement, au sens absolu, les activités relatives aux mesures distinctes ont augmenté (sur le plan du nombre d'interventions et des conférences qui les utilisent), mais il reste à déterminer dans quelle mesure ces activités dépassent celles d'avant 1988. L'analyse laisse entendre que la fréquence et l'importance de leur utilisation (pour ce qui est du nombre et du volume des cargaisons transportées) ont augmenté dans le commerce transpacifique, mais n'ont entraîné que des gains marginaux et erratiques sur toutes les autres routes canadiennes de commerce de ligne pendant cette période. Le plus souvent, les mesures distinctes ont continué d'être associées à des escomptes par rapport aux taux réguliers du tarif des conférences, s'appliquaient à une grande gamme de produits et étaient utilisées par la plupart des lignes membres de conférences pendant chacune des quatre années allant de 1988 à 1991. Cependant, c'est dans une faible mesure que ces taux ont pu être appliqués par certaines conférences, étant donné leurs structures tarifaires respectives. Le plus souvent, ces tarifs offraient toutefois aux expéditeurs canadiens des options semblables à celles dont ils auraient pu bénéficier grâce à des mesures distinctes. En outre, la menace constante que présentait le recours aux mesures distinctes par les lignes membres, durant toute la période de 1988 à 1991, a indéniablement influencé les décisions tarifaires des conférences à l'avantage des expéditeurs canadiens.

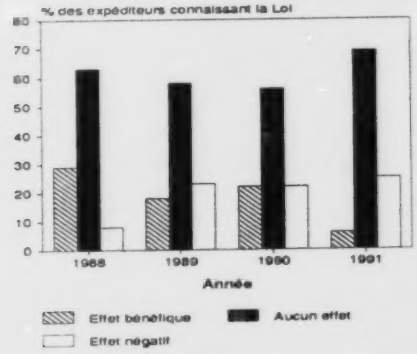
Points de vue sur la *LDCM*

Opinion des expéditeurs

GRAPHIQUE 6.8
Degré de connaissance de la *LDCM* chez les expéditeurs



GRAPHIQUE 6.9
Évaluation par les expéditeurs des incidences de la *LDCM* sur leurs activités



Bien que les chiffres aient varié au fil des ans, les résultats généraux des enquêtes effectuées par l'Office auprès des expéditeurs depuis 1988 ont, dans l'ensemble, peu varié. Ceux de l'enquête de 1991 révèlent que, pour la quatrième année consécutive, une majorité de répondants connaissaient mal la *LDCM* (Graphique 6.8), bien que cette proportion ait diminué à 68 p. 100, contre 72 p. 100 l'année précédente. Les petites entreprises semblent moins bien connaître la Loi que les grandes; quelle que soit la taille de ces entreprises, les expéditeurs qui se fiaient surtout aux services de transitaires pour transporter leur chargement semblaient moins bien connaître la Loi que ceux qui prenaient leurs propres dispositions. Les résultats de l'enquête révèlent aussi que les exportateurs connaissaient mieux la *LDCM* que les importateurs.

Pour la quatrième année consécutive, une majorité d'expéditeurs connaissant bien la législation, soit la plus grande proportion en quatre ans, ont déclaré qu'en général, la *LDCM* n'avait guère eu d'influence sur leurs activités (Graphique 6.9). La proportion de ceux qui considèrent la Loi comme « néfaste » a grimpé à 25 p. 100 en 1991, alors qu'elle n'était que de 9 p. 100 en 1988. Comme l'illustre le tableau 6.1, il y a également eu d'importantes diminutions du pourcentage d'expéditeurs pour qui la *LDCM* et ses dispositions ont été « bénéfiques » en 1991. De même, les faibles minorités d'expéditeurs ayant répondu à l'enquête qui considéraient les dispositions de la Loi comme « néfastes » ont aussi légèrement diminué en 1991.

TABLEAU 6.1
Évaluation des dispositions clés de la *LDCM* par les expéditeurs

INCIDENCE DE	BÉNÉFIQUE (%)			NULLE (%)			NÉFASTE (%)		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991	1989	1990	1991
Contrats d'exclusivité limitée	17	29	9	68	62	84	15	9	7
Mesures distinctes	34	42	30	55	51	66	11	7	4
Exigences de préavis	29	31	15	65	58	76	6	11	9
Règlement des plaintes	9	9	2	86	77	89	5	14	9

Les expéditeurs ont déclaré utiliser peu les contrats d'exclusivité limitée.

Depuis 1988, à chacune des enquêtes annuelles, un nombre proportionnellement plus élevé d'expéditeurs ont fait des démarches auprès des transporteurs de conférence pour négocier des contrats d'exclusivité limitée. En 1991, 35 p. 100 des expéditeurs connaissant bien la *LDCM* ont fait de même; cette proportion était de 20 p. 100 l'année précédente. Cependant, tout comme en 1990, les résultats de l'enquête ont révélé que moins de 15 p. 100 de ces expéditeurs avaient déclaré utiliser ces contrats et qu'aucun d'entre eux ne s'en servait pour transporter la majorité de son trafic. À noter que le nombre des expéditeurs ayant négocié des contrats peut être quelque peu exagéré dans la mesure où les résultats de l'enquête laissent entendre que des expéditeurs font encore mal la distinction entre les

contrats d'exclusivité limitée signés avec une conférence et déposés auprès de l'Office, les mesures distinctes prises par une ligne individuelle et tout autre type de taux offert par des transporteurs membres de conférences ou indépendants.

Plus de 40 p. 100 des expéditeurs ont déclaré utiliser des taux liés à des mesures distinctes.

La proportion des expéditeurs ayant fait des démarches auprès des lignes membres de conférence au sujet des mesures distinctes a augmenté pour la quatrième année consécutive pour passer de 30 p. 100 en 1990 à un peu plus de 42 p. 100. Les mesures distinctes sont beaucoup plus utilisées que les contrats d'exclusivité limitée dans le commerce canadien, notamment pour les exportations; en effet, 38 p. 100 des expéditeurs ayant répondu ont déclaré avoir obtenu des taux relatifs à ces mesures en 1991 et près d'un tiers d'entre eux ont dit s'en servir pour acheminer la plupart de leurs volumes d'exportation et d'importation.

Pertinence des services indépendants

Près de la moitié des expéditeurs ayant répondu à l'enquête estiment que les services des transporteurs indépendants assurés dans leurs principaux secteurs commerciaux étaient suffisants en 1991; 13 p. 100 seulement des répondants les ont trouvés insuffisants et 40 p. 100 ne se sont pas prononcés.

Comparaison entre les taux des membres de conférences et ceux des transporteurs indépendants

Dans des proportions légèrement supérieures à celles des enquêtes précédentes, deux tiers des exportateurs et importateurs canadiens qui ont utilisé les deux types de taux, comparables, ont déclaré que les taux des transporteurs indépendants étaient inférieurs d'un à dix pour cent par rapport à ceux des conférences.

Évaluation par les expéditeurs du niveau de service assuré par les membres des conférences et les transporteurs indépendants

Pour la quatrième année consécutive, les taux ont été, de loin, le facteur le plus important, aux yeux des expéditeurs, dans leur choix d'un transporteur maritime. Bien que non négligeables, venaient ensuite, par ordre d'importance, la fréquence du service, la qualité globale du service, le temps de transit et la disponibilité de l'espace.

Par rapport à 1990, l'évaluation faite par les expéditeurs des taux des deux types de service a nettement changé. Près de 80 p. 100 des répondants, contre 72 p. 100 l'année précédente, ont accordé une cote « bonne » ou « très bonne » aux transporteurs indépendants, en ce qui a trait au taux, tandis qu'un peu moins de la moitié d'entre eux ont accordé des cotes semblables aux membres de conférences. Cependant, 16 p. 100 des répondants (la plus forte proportion en quatre années d'enquête) ont choisi d'accorder aux membres de conférences une cote « faible » ou « très faible » pour cet élément de service. Bien que tous les transporteurs aient obtenu une cote favorable de la plupart des expéditeurs pour la plupart des autres critères de service en 1991, les membres de conférences ont obtenu une meilleure cote pour la fréquence du service et le temps de transit.

La plupart des expéditeurs n'ont constaté aucun changement dans le niveau de service, la disponibilité de l'espace et les frais auxiliaires.

L'enquête de 1991 a aussi permis de sonder les expéditeurs sur les changements observés dans le niveau de service des transporteurs de ligne, sur leur capacité à réserver des espaces pour leurs marchandises et sur les frais auxiliaires de conférences au cours des quatre années qui se sont écoulées depuis la proclamation de la *LDCM*. La plupart des expéditeurs connaissant bien cette loi n'ont déclaré aucun changement dans le niveau de service, la disponibilité de l'espace ou les frais auxiliaires de 1988 à 1991. Quant à la minorité des expéditeurs ayant relevé des changements dans le niveau de service, la moitié ont répondu avoir constaté une amélioration dans la fréquence du service et le temps de transit, et la moitié ont déclaré avoir constaté une réduction du nombre de navires, de la disponibilité de l'espace et des conteneurs. La réduction de l'espace attribuable aux accords de stabilisation et à la restructuration des services a été mentionnée par les 22 p. 100 d'expéditeurs qui se sont prononcés négativement au sujet des changements dans leur capacité d'assurer de l'espace pour leur cargaison. Les changements dans les frais auxiliaires ont également été perçus négativement par un tiers des répondants, pour qui ces frais sont utilisés uniquement pour augmenter les taux, et ont proposé d'établir un taux « tout compris ».

Les expéditeurs ne se sont guère montrés favorables au maintien de la LDCM.

Les résultats de l'enquête effectuée en 1991 auprès des expéditeurs révèlent fort peu de soutien en faveur du maintien des exemptions aux dispositions de la *Loi sur la concurrence* pour les conférences maritimes desservant le Canada, les expéditeurs ne s'étant pas non plus prononcés collectivement en faveur de la prolongation de ces exemptions de manière à inclure des accords partiels et de stabilisation. D'autre part, les expéditeurs se sont prononcés en faveur de l'extension du droit inaliénable des lignes membres de conférences d'adopter des mesures distinctes et de les inclure dans les contrats d'exclusivité limitée, de même qu'en faveur de la préservation du caractère confidentiel des contrats d'exclusivité limitée déposés auprès de l'Office.

Comme pour les trois dernières années, certains expéditeurs ont continué de demander l'abrogation de la *LDCM*, la libéralisation des forces du marché pour établir les taux et davantage de possibilités de pouvoir négocier individuellement les taux et les contrats avec les lignes membres de conférences.

Opinions du groupe d'expéditeurs désigné

Le Conseil des expéditeurs canadiens (CEC), le seul groupe désigné pour représenter les expéditeurs depuis la proclamation de la *LDCM* en 1987, a de nouveau formulé un certain nombre d'observations relatives à cette Loi.

Le Conseil des expéditeurs canadiens a mis en doute la légitimité des accords de stabilisation...

Tout comme en 1990, le CEC a contesté la légitimité des accords de stabilisation dans le commerce canadien de ligne. Il s'est dit extrêmement frustré devant l'impasse qui existe depuis que l'Office a décrété ne pas être habilité à accorder ou à refuser des exemptions à ces accords en vertu de la *LDCM*, et depuis la décision subséquente de Consommation et Corporations précisant que ce ministère n'avait aucune compétence dans ce domaine, à moins que l'Office ne lui fournisse une opinion juridique officielle stipulant que les accords de stabilisation ne sont pas exemptés de la *Loi sur la concurrence*. Selon le CEC, le libellé vague de la *LDCM* continuera de permettre aux conférences de certains secteurs commerciaux de contrôler à la fois les services et les taux, non seulement pour leurs propres membres, mais aussi pour les transporteurs indépendants. Le CEC a demandé que l'esprit de la Loi soit reflété dans son libellé, déclarant que si la question n'était pas réglée, les exportateurs et les importateurs canadiens ne bénéficieraient que d'un nombre restreint d'options dans les secteurs commerciaux de transport de ligne, ce qui entraînerait une augmentation des coûts et des services.

... et considérait les mesures distinctes et les contrats d'exclusivité limitée comme inefficaces.

Les opinions du CEC sur les mesures distinctes et les contrats d'exclusivité limitée n'étaient guère différentes de celles qu'il a exprimées en 1990. Il a réitéré qu'aucune de ces options de taux n'était plus utilisée en 1991 qu'en 1990 et, qu'à son avis, les conférences canadiennes s'efforçaient le plus possible d'empêcher les lignes membres de décréter des mesures distinctes pour les expéditeurs canadiens. Selon lui, les conférences avaient réussi à supprimer un autre moyen de laisser les forces du marché régir les coûts et les niveaux de service dans le transport canadien de ligne.

Le CEC a fait remarquer que l'absence de plaintes officielles de la part des expéditeurs en 1991 ne devait pas être interprétée comme une plus grande satisfaction à l'égard des activités des conférences desservant le Canada. De fait, le CEC y voit une certaine résignation de la part des expéditeurs face à un processus inefficace de résolution des différends, dépourvu de toute valeur pratique.

Le CEC a rencontré les conférences de l'Atlantique Nord.

En 1991, le CEC a rencontré officiellement à trois reprises des représentants des conférences de l'Atlantique Nord pour discuter, entre autres, de la restructuration des services, de l'espace de chargement et de la disponibilité de l'équipement, la fréquence, les niveaux et la période de préavis pour les formules d'application des augmentations générales de taux, des frais de soute et des facteurs de rajustement monétaire, ainsi que des frais de service aux terminaux. Malgré la régularité de ces réunions et l'atmosphère de coopération qui y régnait, le CEC n'a constaté que peu de résultats tangibles en ce qui concerne les taux. Par contre, dans le commerce transpacifique, le CEC essayait encore d'organiser une réunion avec la CWRA à la fin de l'année. Selon le CEC, la transformation de la TWRA en la CWRA en septembre a eu peu d'incidence car les décisions relatives au commerce canadien continueront d'être prises aux États-Unis, à la lumière des critères et des intérêts américains.

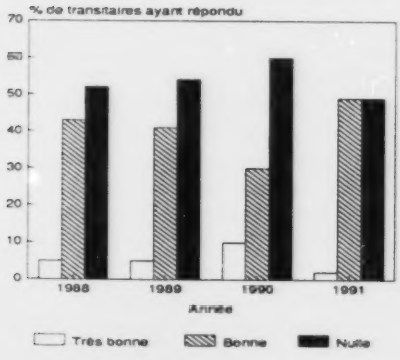
Le CEC demande une plus grande transparence dans les frais auxiliaires.

Le CEC a déclaré s'être entendu avec les conférences de l'Atlantique Nord sur une formule de calcul des frais de soute en 1991. Malgré cette réussite, il soupçonne fortement que les frais auxiliaires servent à produire des recettes pour les conférences lorsque les augmentations générales de tarifs n'atteignent pas leurs objectifs. Selon le CEC, la situation s'est aggravée car la *LDCM* ne contient aucune disposition ni aucun moyen obligeant les conférences à faire preuve de plus de transparence et à justifier les changements dans leurs frais auxiliaires.

Depuis quatre ans, le CEC allègue que la *LDCM* et ses dispositions ne répondent pas aux besoins des expéditeurs canadiens et ne permettent pas de compenser pour les avantages apparents conférés aux conférences maritimes desservant le Canada. Plus particulièrement, les mesures distinctes et les contrats d'exclusivité limitée, les mécanismes de résolution des différends, l'acheminement de renseignements par les conférences pour assurer le déroulement satisfaisant d'une réunion et les accords de stabilisation conclus dans le cadre de la *LDCM* n'ont pas su répondre aux attentes du groupe d'expéditeurs désigné au Canada.

Opinions des transitaires

GRAPHIQUE 6.10
Degré de connaissance de la *LDCM* chez les transitaires

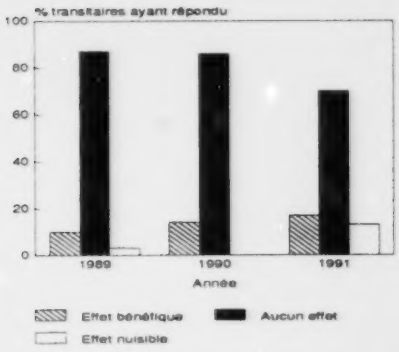


Pour la première fois en quatre ans, les résultats de l'enquête effectuée en 1991 par l'Office auprès des transitaires internationaux a révélé qu'une majorité, bien que faible, des répondants connaissaient bien la *LDCM*. Comme pour les années précédentes, les petits transitaires connaissaient moins bien la Loi que les gros. Plus de 70 p. 100 de ceux qui la connaissaient bien estimaient que la *LDCM* n'avait eu, dans l'ensemble, aucun effet sur leurs activités en 1991. Cette proportion était nettement inférieure aux 86 p. 100 de l'année précédente et s'expliquait par une augmentation de la proportion des transitaires considérant que la Loi avait nui à leurs activités en 1991.

Depuis 1988, les transitaires ont toujours estimé que les taux étaient le critère le plus important dans le choix d'une ligne maritime; en 1991 également, 86 p. 100 des répondants ont jugé que ce facteur était très important. Loin derrière, mais également non négligeables, venaient, par ordre d'importance, la fréquence du service, le temps de transit, la disponibilité de l'espace et le service global.

En 1991, un plus grand nombre de transitaires ont continué d'expédier un gros volume de fret en recourant aux lignes membres de conférences plutôt qu'aux lignes indépendantes. Néanmoins, la plupart des transitaires considéraient ces dernières comme des options viables aux premières sur toutes les routes canadiennes de commerce de ligne. En ce qui concerne le niveau de service, les transporteurs de conférences étaient considérés comme offrant des services « bons » à « très bons »

GRAPHIQUE 6.11
Incidences de la *LDCM*
sur les activités des transitaires



par 84 p. 100 des transitaires, tandis que 61 p. 100 d'entre eux ont attribué des cotes semblables aux lignes indépendantes.

Bien que presque tous les transitaires (une augmentation marginale par rapport à 1990) aient déclaré utiliser les tarifs des transporteurs indépendants en 1991, 50 p. 100 seulement (contre 78 p. 100 en 1990) ont déclaré les utiliser fréquemment ou exclusivement. Les tarifs des conférences étaient un peu moins utilisés que ceux des transporteurs indépendants, mais encore moins souvent par les transitaires en 1991. Selon les répondants, la différence entre les tarifs des deux groupes a quelque peu augmenté en 1991, ceux des lignes indépendantes étant de 6 à 15 p. 100 inférieurs à ceux des lignes membres de conférences. Comparativement aux années précédentes, les tarifs des conférences ont été, proportionnellement, utilisés par un plus grand nombre de transitaires en 1991, mais moins qu'en 1989.

En 1991, une majorité de transitaires ont estimé que les tarifs exigés par les conférences et les transporteurs indépendants pour les exportations et les importations canadiennes se situaient « dans les normes ». Un pourcentage plus faible de transitaires ont fait état de tarifs « stables » de la part des deux groupes pour le commerce d'exportation en 1991, tandis qu'un pourcentage légèrement plus élevé de transitaires qu'en 1990 étaient du même avis pour le commerce de ligne vers le Canada.

La plupart des transitaires canadiens ont transbordé de petits volumes via des ports américains.

Poursuivant la tendance modérée à la hausse constatée depuis 1989, 95 p. 100 des transitaires ayant répondu à l'enquête ont indiqué avoir transbordé une partie de leur cargaison destinée à l'exportation via des ports américains en 1991, tandis que 82 p. 100 des répondants (proportion relativement inchangée depuis 1989) ont déclaré avoir fait de même pour les importations. Le plus souvent, ces transbordements représentaient de un à dix pour cent de l'ensemble des expéditions du transitaire. Confirmant les résultats de l'enquête effectuée par l'Office, les chiffres obtenus du PIERS ont révélé que plus de 80 transitaires exploitant au Canada ont transbordé au moins 200 000 tonnes (soit 32 200 EVP) de cargaison d'importation et 20 500 tonnes (soit 2 500 EVP) de cargaison d'exportation via des ports américains en 1989 et en 1990.

La plupart des transitaires ont déclaré que les mesures distinctes n'avaient eu aucun effet.

D'après les réponses de transitaires connaissant bien la *LDCM*, un peu plus de la moitié des participants au commerce d'exportation et 33 p. 100 des participants au commerce d'importation ont déclaré avoir fait des démarches auprès des conférences au sujet des mesures distinctes. Environ 70 p. 100 des membres de ce groupe ont utilisé de telles mesures en 1991, soit une forte diminution par rapport aux 87 p. 100 de 1990, mais un chiffre encore très supérieur à ceux de 1988 et de 1989. Les 17 p. 100 de transitaires utilisant ces taux « exclusivement » ou « fréquemment » correspondaient aux chiffres de 1989 mais, cette fois encore, étaient bien inférieurs à ceux de 1990. La plupart des transitaires ont déclaré que moins de 10 p. 100 de leur cargaison avait été transportée à des taux liés à des mesures distinctes, lesquels étaient généralement de un à cinq pour cent inférieurs au tarif régulier des conférences, une différence moins prononcée que celle constatée en 1990. Cinquante-cinq pour cent des transitaires ont déclaré que les mesures distinctes n'avaient eu aucun effet sur leurs activités en 1991 tandis que les autres, dans une proportion de deux contre un, les ont jugées bénéfiques plutôt que néfastes. Les commentaires des transitaires sur les mesures distinctes étaient mitigés, certains estimant qu'il s'agissait d'un bon instrument de négociation, d'autres alléguant que les lignes membres de conférences étaient peu disposées à négocier ce type de taux.

Contrairement aux mesures distinctes, très peu de transitaires connaissant bien la *LDCM* ont utilisé les contrats d'exclusivité limitée « exclusivement » ou « fréquemment » en 1991, ce qui représente peu de changement par rapport aux

Contrats d'exclusivité

Quelques transitaires ont déclaré utiliser encore des contrats d'exclusivité en 1991, mais les quantités acheminées sous de tels tarifs étaient plus faibles qu'au cours des années précédentes. Ce type de contrat, au terme duquel les expéditeurs et les transitaires obtenaient une réduction sur les tarifs de fret des lignes membres d'une conférence pour autant qu'ils confient la totalité ou une certaine partie de leurs marchandises à cette conférence, a pratiquement disparu dans le commerce canadien de ligne. Cette situation s'explique par la révision de la *LDCM* en 1987.

La majorité des transitaires veulent conserver et/ou modifier la LDCM.

années précédentes. Près de trois quarts des transitaires ont estimé que les contrats d'exclusivité limitée n'avaient eu aucun effet sur leurs activités en 1991 ni au cours des quatre années depuis l'entrée en vigueur de la Loi. Parmi les autres, la moitié considéraient ces contrats bénéfiques, et l'autre moitié, néfastes.

Une nouvelle question posée dans l'enquête de 1991 demandait aux transitaires s'ils avaient remarqué des changements ou des problèmes dans le transport maritime de ligne depuis quatre ans. Près de la moitié d'entre eux ont déclaré que la qualité du service des conférences s'était détériorée depuis 1988. Soixante pour cent des transitaires ont également constaté une détérioration dans le niveau, l'envergure et la fréquence des modifications relatives aux frais auxiliaires; un autre 46 p. 100 a estimé que sa capacité de réserver de l'espace pour ses cargaisons sur les navires de conférences avait diminué depuis 1988.

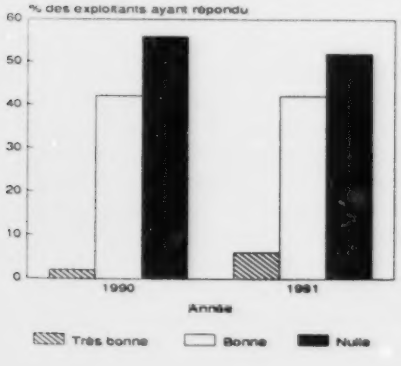
L'Office a également sondé les transitaires au sujet de l'avenir de la *LDCM* en vue de l'examen complet de la Loi, en 1992. Un peu plus de 40 p. 100 d'entre eux estimaient que la *LDCM* devait être maintenue sous sa forme actuelle. Cependant, un autre 35 p. 100 a demandé la suppression pure et simple de la Loi, la jugeant désuète. Les autres transitaires (22 p. 100) estimaient qu'elle devait être conservée mais modifiée et, comme ils l'avaient fait au cours des quatre années précédentes, ils ont proposé d'assouplir les dispositions relatives aux mesures distinctes.

Les commentaires généraux formulés par les transitaires en 1991 traduisent toujours leur désir de pouvoir négocier directement avec les transporteurs. Ils se sont aussi dits préoccupés par les changements apparemment arbitraires apportés aux frais supplémentaires, les frais additionnels cachés, le manque d'espace disponible et les faibles fréquences des liaisons de la part des transporteurs membres de conférences.

Opinion des exploitants de terminaux portuaires

Soucieuse d'obtenir leur opinion sur les réformes législatives contenues dans la *LTN 1987*, la *LTR* et la *LDCM*, l'Office a procédé à une enquête auprès des exploitants de terminaux portuaires pour une deuxième année consécutive en 1991. Des exploitants de terminaux de tous les types d'installations au Québec, en Ontario et sur les côtes est et ouest ont renvoyé leurs questionnaires, dûment remplis, à l'Office.

GRAPHIQUE 6.12
Degré de connaissance de la *LDCM* chez les exploitants de terminaux portuaires

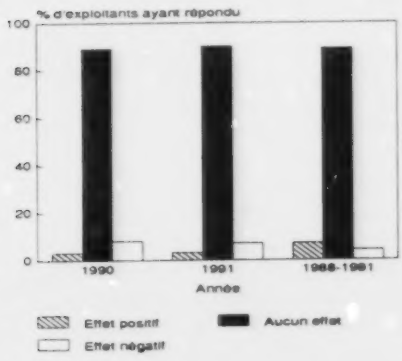


Même si le nombre des exploitants de terminaux connaissant bien la *LDCM* en 1991 était légèrement supérieur à celui de l'année précédente, la plupart des répondants connaissaient encore mal la Loi. Cependant, une partie des exploitants de terminaux portuaires, particulièrement ceux exploitant des terminaux pour le vrac ou manipulant surtout du trafic transfrontalier et intérieur, n'ont pas à connaître cette loi, cette dernière ne s'appliquant pas à leurs activités. En outre, ceux qui disaient mal connaître la *LDCM* en 1991 semblaient le plus souvent aussi mal connaître la *LTN 1987* et la *LTR*. De même, ceux qui prétendaient bien connaître la *LDCM* connaissaient habituellement assez bien les deux autres lois. Les exploitants situés dans les ports de la Société canadienne des ports (SCP) et les commissions portuaires connaissaient mieux, toute proportion gardée, la *LDCM* que les autres; c'était aussi le cas des exploitants de terminaux à conteneurs, de produits forestiers, de gares maritimes pour cargaisons en général ou pour le transport de marchandises diverses, comparativement aux exploitants d'autres types de terminaux. En outre, les exploitants de terminaux plus importants connaissaient davantage la Loi que les petits exploitants qui ont rempli le questionnaire.

Enquête effectuée auprès des exploitants de terminaux portuaires en 1991
- Profil des répondants -

- Un peu plus de la moitié des répondants relevaient de la Société canadienne des ports (SCP); les autres relevaient de la Direction générale des havres et des ports de Transports Canada, étaient assujettis à des commissions portuaires, à des autorités municipales ou provinciale, ou étaient des particuliers.
- Des réponses sont venues de terminaux de vrac solide et liquide, de terminaux accueillant des produits forestiers, des marchandises générales ou diverses, des conteneurs, et du fret transporté par rouliers.
- Les deux tiers des terminaux examinés comptaient moins de 50 employés, avaient tendance à transporter de plus faibles volumes de fret et à percevoir un revenu inférieur par rapport à l'autre tiers.
- La plupart des terminaux participant au commerce transfrontalier ou international accueillaient des exportations, ou à la fois des marchandises d'importation et d'exportation; une très faible minorité se limitait exclusivement aux importations et environ 20 p. 100 des terminaux se consacraient uniquement au transport sur le territoire canadien.

GRAPHIQUE 6.13
Incidences de la *LDCM* sur les activités des terminaux portuaires



Appelés à préciser quel effet la *LDCM* avait eu sur les activités de leurs terminaux en 1991, 90 p. 100 des répondants ayant exprimé une opinion, soit la même proportion qu'au cours de la première année de l'enquête, n'ont signalé aucun effet. Parmi les autres, un nombre proportionnellement supérieur d'exploitants ont déclaré que la Loi avait été plutôt néfaste que bénéfique, résultat identique à celui constaté en 1990.

Il n'y a également eu aucune variation perceptible de 1990 à 1991 dans les opinions d'exploitants de terminaux à l'égard des répercussions de la *LDCM* tant parmi ceux qui estimaient bien connaître la Loi que parmi les autres.

L'enquête effectuée en 1991 a également porté sur les répercussions de la *LDCM* au cours des quatre dernières années. Parmi les répondants ayant exprimé une opinion, presque 90 p. 100 ont déclaré que la Loi n'avait eu aucune incidence sur leurs activités depuis sa proclamation. Parmi les autres, ceux qui jugeaient la Loi bénéfique étaient deux fois plus nombreux que les tenants de l'opinion contraire. La plupart des exploitants connaissant bien la *LDCM* ont déclaré que la Loi n'avait eu aucun effet perceptible de 1988 à 1991.

En ce qui concerne les services de transport maritime à partir et à destination de leurs terminaux, neuf répondants sur dix ont attribué une « bonne » ou « très bonne » cote aux services de ligne chargés des importations. Les lignes maritimes ont reçu moins fréquemment une « très bonne » cote pour leur service vers l'étranger. Ces résultats sont semblables à ceux de l'enquête effectuée en 1990, sauf qu'une plus faible majorité d'exploitants avait alors accordé les mêmes cotes aux services de navigation, qu'ils soient chargés des importations ou des exportations.

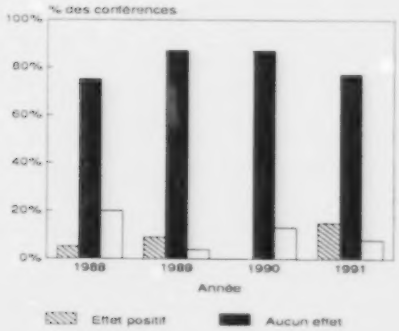
Plus de deux tiers des répondants estimaient que le nombre de lignes maritimes faisant escale à leurs terminaux n'avait pas changé ou avait augmenté par rapport à 1990. Ils ont fait valoir, entre autres, des augmentations de la production, une croissance des débouchés à l'exportation, des changements dans les flux du commerce et les fréquences de liaison des lignes maritimes pour justifier le plus grand nombre de navires faisant escale à leurs installations en 1991. D'autre part, le tiers des exploitants ayant constaté une diminution du nombre des navires faisant escale dans leurs installations en 1991 ont fait valoir l'importance des grèves et des faillites consécutives à de mauvaises conditions économiques et à la récession, la perte de services de ligne au profit de ports américains plus concurrentiels offrant de meilleures liaisons intermodales, les programmes de restructuration adoptés par certaines lignes maritimes ayant entraîné une réduction des services intermodaux associés, les conditions régissant l'offre et la demande sur les marchés d'exportation, et les prix plus concurrentiels des compagnies de chemins de fer.

Lorsqu'ils ont été appelés à évaluer les répercussions de divers facteurs sur la viabilité de leurs activités en 1991, la majorité des exploitants de terminaux portuaires, tout comme en 1990, ont estimé que leurs activités n'avaient nullement été influencées par les lois sur le transport, les changements technologiques, les tendances dans le transport intermodal et la restructuration des services de transport de ligne (en 1991 seulement). Bien que pour un peu plus de la moitié, la concurrence d'autres terminaux canadiens et américains n'avait eu aucun effet, 40 p. 100 des répondants ont estimé que celle-ci avait été « néfaste » ou « très néfaste » pour leurs activités en 1991. Pour la deuxième année consécutive, une très faible majorité de répondants ont déclaré que les coûts d'exploitation d'un terminal étaient néfastes pour leur viabilité. Parmi les autres facteurs négatifs mentionnés en 1991, citons les négociations de baux avec la SCP, les règlements provinciaux, les corridors ferroviaires nord-sud et la baisse des exportations de produits forestiers.

Tout comme en 1990, plusieurs exploitants de terminaux portuaires ont profité de l'occasion pour commenter certains aspects du transport maritime. Bien que bon nombre de leurs observations portaient sur les services maritimes intérieurs canadiens, ils ont néanmoins mentionné des facteurs directement ou indirectement liés au transport international de ligne, comme les coûts des baux pour les terminaux et les frais élevés des liaisons ferroviaires avec les ports canadiens. Un exploitant de terminal considérait la *LDCM* comme néfaste en raison d'une pénurie de conteneurs dans son secteur commercial. Un autre estimait que la capacité excédentaire dans l'Atlantique Nord, combinée à la récession, n'avait pas encore entraîné d'importantes diminutions dans le nombre de navires faisant escale, mais avait provoqué une forte chute du tonnage transporté sur ceux-ci; de plus, il craignait que des changements aux lois canadiennes, préalables à des changements législatifs aux États-Unis, viennent éroder davantage les services de ligne sur la côte est. Un autre exploitant s'est déclaré en faveur du statu quo.

En ce qui concerne l'examen complet, les exploitants de terminaux portuaires ont invité les responsables à se pencher notamment sur le transbordement de cargaisons canadiennes via des ports américains, sur les coûts élevés des liaisons ferroviaires avec les marchés intérieurs du Canada, sur les obstacles empêchant les ports canadiens de faire concurrence avec l'étranger pour le transport, vu les fortes subventions accordées aux ports américains, sur la proposition de recouvrement des coûts présentée par la Garde côtière canadienne et sur l'absence de compétitivité des compagnies de chemins de fer canadiennes. En outre, un exploitant de terminal a demandé une meilleure consultation préliminaire et une étude des conséquences, sur les activités des terminaux portuaires, des lois proposées sur la pollution et l'environnement touchant le transport maritime.

GRAPHIQUE 6.14
Incidences de la *LDCM*
sur les activités des conférences



Un peu moins de la moitié des conférences ont utilisé des mesures distinctes en 1991.

Point de vue des conférences

Plus de 95 p. 100 des conférences ayant déposé leur tarif et desservant le commerce canadien ont répondu à l'enquête de 1991 menée auprès des conférences maritimes, soit le plus haut taux de réponse des quatre années qu'a duré ce sondage. L'enquête couvrait tout le réseau des principales routes maritimes en provenance et à destination du Canada.

Comme en 1990, la majorité des conférences ont déclaré que la *LDCM* en général et ses nouvelles dispositions, telles que les mesures distinctes et les contrats d'exclusivité limitée, les restrictions aux contrats d'exclusivité, le préavis pour les augmentations de tarif et les mécanismes de règlement des différends, n'avaient eu aucun effet sur leurs activités en 1991.

Dix conférences ont signalé le dépôt d'avis de mesures distinctes par leurs membres en 1991. Par suite de ces dépôts initiaux, certains taux de mesures distinctes ont été adoptés par d'autres membres de ces conférences ou sont devenus des taux réguliers de conférence. La majorité des conférences ont déclaré que l'activité reliée aux mesures distinctes au sein de leur conférence était resté stationnaire depuis 1990. Toutefois, deux conférences ont revendiqué une augmentation de cette activité alors que quatre autres signalaient une baisse dans ce domaine. En général, les taux de mesures distinctes ont été maintenus à un niveau inférieur - de 6 à 10 p. 100 - aux taux réguliers de conférence (même si, dans certains cas, il était plus élevé). Les transporteurs d'une majorité de conférences s'en sont prévalus pour l'acheminement de un à dix pour cent de leur fret. Bien que la plupart des conférences n'aient attribué aux mesures distinctes aucune incidence sur leurs activités en 1991, des effets négatifs ont néanmoins pu être constatés sur les taux et les bases de recettes des conférences. Certaines d'entre elles y ont cependant vu un

moyen de conserver leur clientèle et de concurrencer les transporteurs indépendants. La plupart des conférences ont prétendu que la menace du recours aux mesures distinctes n'avait eu que peu ou aucune répercussion sur la structure des taux de conférence. Toutefois, toute répercussion signalée était généralement perçue comme négative. Huit conférences, confirmant les enquêtes précédentes, ont exprimé le désir de voir la période de préavis des mesures distinctes prises par les membres prorogée de 15 à 30 jours. Deux conférences ont continué à préconiser l'élimination pure et simple des dispositions relatives aux mesures distinctes.

Trois conférences ont signé des contrats d'exclusivité limitée en 1991.

Seulement trois conférences ont déclaré avoir été sollicitées et signé des contrats d'exclusivité limitée en 1991, une légère baisse par rapport à l'année dernière. Les mêmes conférences avaient également signé d s contrats d'exclusivité limitée en 1990. Le volume transporté en vertu de ces contrats représentait de 11 à 35 p. 100 du fret total et, dans un cas, plus de 50 p. 100. Les conférences ont fait remarquer que les contrats d'exclusivité limitée devraient leur permettre de négocier le transport d'une fraction ou d'un volume préétabli de la cargaison d'un expéditeur. Elles ont également réclamé le dépôt obligatoire, auprès de l'Office, des contrats d'exclusivité limitée des lignes indépendantes. Enfin, deux conférences ont manifesté leur intérêt pour l'abrogation pure et simple de cette disposition.

Après avoir diminué de 1989 à 1990, le recours à des taux forfaitaires par les conférences s'est accru en 1991. Neuf des treize conférences ont rapporté une augmentation des volumes de fret acheminé conformément à ces taux en 1991, alors que les volumes acheminés par les quatre autres restaient stables par rapport à 1990.

Quinze conférences, moins qu'en 1990, ont majoré leurs tarifs en 1991, principalement au moyen d'augmentations générales de tarifs. Sept conférences ont adopté deux augmentations ou plus au cours de l'année. Les dépenses d'exploitation, les coûts d'investissement et les conditions régissant la demande sur le marché ont continué à être les causes principales des augmentations tarifaires. Par ailleurs, sept conférences - au lieu de neuf en 1990 - ont signalé que leurs taux avaient diminué en 1991.

Dix-neuf conférences ont reçu des demandes de réduction de taux des expéditeurs ou des associations d'expéditeurs, la majorité de ces demandes ayant reçu une réponse favorable en partie ou complètement. À l'inverse, sept conférences ont été de l'avant avec des réductions tarifaires en 1991 en appuyant cette décision sur les conditions du marché et la concurrence des transporteurs indépendants.

Deux conférences ont rencontré le Conseil des expéditeurs canadiens en 1991.

Deux conférences ont fait état de réunions, en 1991, avec le groupe d'expéditeurs désigné, à savoir le Conseil des expéditeurs canadiens, pour aborder des questions telles que les augmentations générales de tarifs, les frais auxiliaires, les frais de soute et les niveaux de service.

Au cours de la période de quatre ans allant de 1988 à 1991, l'opinion des conférences sur les effets de la Loi et de ses dispositions n'a guère varié, une forte majorité prétendant que la Loi n'avait eu aucun effet sur leurs activités. Lorsque les conférences ont fait état de certains effets - par exemple en ce qui a trait aux mesures distinctes, aux contrats d'exclusivité limitée et aux contrats d'exclusivité -, elles ont eu tendance à considérer ces effets comme négatifs.

Bien qu'une majorité de conférences s'abstienne toujours de recourir aux mesures distinctes, le nombre de celles qui s'en prévalent a augmenté depuis 1988. Les conférences ont souligné de façon persistante, au fil des années, que les mesures distinctes avaient un effet négatif sur les tarifs des conférences et sur leur base de recettes et, plus récemment, qu'elles avaient un effet positif sur leur capacité à retenir leur clientèle.

Les conférences offrant leurs services au Canada ont, pour la première fois en 1988, fait appel aux contrats d'exclusivité limitée en vertu de la *LDCM*; mais ces derniers n'ont jamais été utilisé par plus de 15 p. 100 de l'ensemble des conférences. La majorité des conférences estime que cette disposition n'a eu que très peu de répercussions sur leurs activités au cours de chacune des quatre dernières années.

En ce qui concerne les demandes de réduction de tarifs par les expéditeurs, les conférences ont souscrit complètement environ aux deux tiers de ces demandes en 1988 et en 1989, et aux trois quarts en 1990 et en 1991. Inversement, la proportion des demandes des expéditeurs refusées par les conférences a baissé en moyenne de 25 p. 100 en 1988 et en 1989 à moins de 15 p. 100 en 1990 et en 1991.

Les deux tiers des conférences ont suggéré des modifications à la LDCM.

Lorsqu'on leur a demandé de commenter l'avenir de la *LDCM*, huit conférences étaient d'avis que celle-ci devrait être maintenue dans sa forme actuelle. Toutefois, 15 d'entre elles ont souligné le besoin d'amender celle-ci. De la même façon, 11 conférences - en faveur de débats ouverts avec les transporteurs indépendants sur les tarifs, les services et la capacité - ont mis l'accent sur le fait que le statut des accords entre lignes membres de conférences et lignes hors conférence devrait, au même titre que les modifications à apporter aux dispositions relatives aux mesures distinctes et aux contrats d'exclusivité limitée, être étudié dans le cadre de la législation. Huit conférences ont demandé des modifications à la Loi dans le domaine de la négociation de taux avec les transporteurs de surface, en précisant que la négociation de ces taux par les conférences dans leur ensemble conduirait à une amélioration des services et à une réduction des dépenses d'exploitation. Quelques conférences étaient d'avis que les règles, les règlements et les exigences tarifaires sanctionnés par la Loi et régissant les conférences devraient s'appliquer également aux lignes hors conférences et aux transporteurs qui n'exploitent pas de navires desservant le Canada (« NVOCCs »).

Lorsqu'on les a interrogées sur l'obligation de faire rapport en vertu de la Loi, les deux tiers des conférences estimaient que l'Office devrait être mis en demeure de produire un rapport annuel public sur son administration en relation avec la Loi, alors qu'un tiers des répondants étaient d'avis que le groupe d'expéditeurs désigné devrait, lui aussi, produire un tel rapport sur ses activités en relation avec la *LDCM*.

Initiatives liées à la *LDCM*

Deux initiatives directement liées à la Loi ont été prises en 1991. La première a été organisée par le Conseil des expéditeurs canadiens avec un certain appui des ministères fédéraux concernés par cette loi. La série de cinq conférences tenues en juin, à divers endroits du pays, consistait en séances visant à accroître le niveau de sensibilisation des expéditeurs et des transitaires canadiens à une variété de questions ayant une incidence sur la compétitivité du réseau de transport et du réseau portuaire du Canada. Ces séances ont été suivies de formation de groupes de discussion réservés aux expéditeurs et aux transitaires et visant à établir si la Loi a favorisé ou a nui aux exportations et aux importations canadiennes. La nature des conférences maritimes, la nécessité de maintenir les exemptions pour les conférences en vertu de la *LDCM* et d'en préciser les conditions, la pénurie d'espace dans le commerce maritime, les taux et les services de transport maritime, et l'utilisation des ports canadiens et américains constituaient les principaux thèmes de ces groupes de discussion. Il est prévu que ces échanges de vues fourniront une base à l'élaboration de la position du Conseil des expéditeurs canadiens sur la Loi, qui sera soumise en 1992 au panel de l'examen complet des réformes législatives portant sur le transport.

Le Conseil des expéditeurs canadiens a parrainé des séminaires de groupes de discussion d'expéditeurs.

Un comité consultatif industriel a examiné la LDCM.

La deuxième initiative, connue sous l'appellation de « Comité consultatif industriel sur la *LDCM* », (CCI) a été prise en réponse à un souhait exprimé par certains membres du secteur privé désireux d'examiner la Loi. Composé d'un échantillon de représentants des conférences, de transporteurs maritimes, d'expéditeurs, de transitaires, d'autres transporteurs modaux et de la Société canadienne des ports, le CCI s'est déplacé d'un bout à l'autre du pays en septembre et en octobre. Au cours de ses quatre audiences publiques, le panel du CCI a entendu des exposés présentés par des intervenants et a permis un débat sur la Loi. Les objectifs visés par le CCI comprenaient, entre autres, la détermination de la portée du consensus sur diverses questions reliées à la Loi et de la nécessité d'interrompre le programme d'exemption des dispositions de la *Loi sur la concurrence* dont bénéficient actuellement les conférences maritimes. D'autres points à l'ordre du jour touchaient l'exemption des accords prescrits entre les conférences et les transporteurs hors conférences, les contrats d'exclusivité limitée, les formules de frais auxiliaires, les négociations entre les conférences et les transporteurs de surface et les questions administratives liées à la Loi. Enfin, le Comité a également tenté d'aborder la question de la désignation des groupes d'expéditeurs, les exigences en matière d'information prescrites en vertu de l'article 20, les mécanismes de règlement des différends et la protection des petits expéditeurs. Comme le CEC, le CCI soumettra également ses conclusions et ses recommandations au panel de l'examen complet et produira un rapport public en 1992.

Autres éléments

La Société canadienne des ports a publié son rapport sur la « Compétitivité des ports ».

L'examen annuel 1990 de l'Office a fait état de l'étude, par la Société canadienne des ports, de la compétitivité des terminaux portuaires canadiens à conteneurs et l'acheminement aux ports américains. On a assisté, à la fin de 1991, à la publication du rapport final du Comité sur la compétitivité du conteneur intitulé « *Vers un réseau de transport intermodal canadien : changements recommandés* ». Bien que les conclusions et les recommandations de ce rapport soient abordées de façon plus détaillée au chapitre « Services intermodaux » du document, le rapport contient deux références anodines à la *LDCM*. Selon le comité, « les transporteurs maritimes n'ont trouvé dans la Loi révisée aucune question de fond les concernant. Ils ont précisé que la Loi n'avait pas eu d'incidence sur les expéditions ou les affaires des conférences... ». En outre, le Comité a déclaré qu'« au Canada, l'utilisation des contrats d'exclusivité limitée avait été, jusqu'à ce jour, négligeable, et l'incidence de la Loi bénigne ». Le Comité a toutefois déclaré que pour assurer la survie et la prospérité du réseau portuaire canadien, le cadre législatif canadien - lequel inclut la *LDCM* - doit continuer à inciter les principaux cartels et sociétés de navigation à alimenter le marché canadien par l'entremise du réseau portuaire du Canada, et non à partir des ports américains.

Les travaux de révision du « U.S. Shipping Act of 1984 » se poursuivent.

Des travaux particulièrement pertinents dans le cadre des discussions portant sur la *LDCM* au Canada sont ceux de la « President's Advisory Commission on Conferences in Ocean Shipping », qui représentent la deuxième étape de la révision du « U.S. Shipping Act of 1984 », à laquelle les États-Unis ont consacré beaucoup d'énergie au cours de l'année. Cette commission de 17 membres, qui constitue un échantillon représentatif des intérêts maritimes américains, a tenu cinq audiences publiques en 1991 sur les côtes est et ouest des États-Unis ainsi que sur les côtes du Golfe, recueillant des commentaires des quatre coins du pays en vue de cerner le rôle des conférences maritimes et de déterminer si les intérêts des États-Unis seraient mieux servis par des conférences « ouvertes » ou « fermées ». La

commission, dont les délibérations pourraient avoir de profondes répercussions sur l'avenir des conférences desservant le commerce américain, fera rapport au Congrès en avril 1992. Étant donné les inextricables ramifications réciproques des services maritimes et des politiques gouvernementales associées à ces services au Canada et aux États-Unis, toute modification, aussi minime soit-elle, au « *U.S. Shipping Act of 1984* » par suite des recommandations de la commission aura une incidence sur la révision de la *LDCM*, prévue pour 1992.

Incidence de la *LDCM*

Les changements dans le transport maritime de ligne au Canada sont fonction des forces du marché et non de la LDCM.

En 1991, toutes les parties concernées ont fait, une fois encore, l'unanimité dans l'évaluation de l'incidence de la Loi. Bien que bon nombre d'entre eux aient reconnu ignorer la Loi ou n'en avoir qu'une connaissance limitée, la grande majorité des expéditeurs canadiens, des transitaires internationaux et des exploitants de terminaux portuaires qui connaissent bien la Loi ont déclaré, pour la quatrième année consécutive, que celle-ci n'avait pas eu aucun effet sur leurs affaires et leurs activités respectives. De même, les opinions sur l'incidence de la *LDCM* formulées par les conférences maritimes desservant le Canada et dont les membres - comme on pouvait s'y attendre - ont une meilleure compréhension de la *LDCM* ont toujours reflété les opinions des autres groupes au cours de chacune des quatre dernières années. Les résultats des enquêtes de l'Office en 1991 ont confirmé, une fois de plus, les évidences des trois années précédentes, à savoir que le niveau de trafic, le niveau de service, les taux de fret maritime et les changements structurels associés au secteur de la navigation de ligne au Canada sont assujettis aux forces d'un marché dont les principaux protagonistes résident à l'extérieur des frontières canadiennes plutôt qu'à la législation régissant les activités des conférences maritimes qui sont au service du Canada.

Les expéditeurs ont de nouveau déploré le nombre restreint de contrats d'exclusivité limitée et de mesures distinctes.

Expéditeurs et transitaires ont continué à insister sur l'utilisation parcimonieuse des contrats d'exclusivité limitée et des mesures distinctes - deux des dispositions clés de la Loi - dans le commerce canadien desservi par les conférences, en dépit du fait que ce dernier mécanisme ait été utilisé fréquemment entre 1988 et 1991 sur la route commerciale la plus active du Canada, soit la route transpacifique. En outre, la nature même des mesures distinctes et des contrats d'exclusivité limitée peut avoir engendré un lien de réciprocité entre ces deux mécanismes, qui a eu pour effet de restreindre sévèrement le nombre et l'usage des contrats d'exclusivité limitée dans le commerce maritime au Canada. Il ne faut pas oublier que l'inclusion de ces dispositions dans la *LDCM* ne pouvait pas en garantir une exécution généralisée dans le contexte canadien puisque leur utilisation continue à être assujettie, avant tout, aux fluctuations d'un marché en constante évolution.

Certains expéditeurs ont préconisé des modifications à la LDCM, d'autres ont demandé son abrogation.

En 1991, il y a eu d'autres demandes d'abrogation pure et simple de la *LDCM*, dont la portée étroite ne peut garantir une réponse aux attentes des expéditeurs. Certains expéditeurs ont avancé que l'abrogation de la *LDCM* entraînerait la fin du système des conférences puisqu'elle forcerait toutes les lignes régulières à négocier cas par cas avec les expéditeurs et donnerait libre cours aux forces du marché dans l'établissement des taux du fret maritime. Les partisans de l'abrogation n'ont pas ajouté foi au risque de déplacement des activités des conférences au sud de la frontière et à l'obligation de servir le marché canadien par l'entremise des ports américains, au détriment d'un grand nombre d'expéditeurs et du réseau portuaire du Canada. D'autres parties intéressées, y compris les conférences, ont adopté une position différente à l'égard de la *LDCM*, préconisant qu'elle soit retenue mais modifiée. À cet égard, un certain nombre de questions reliées à la *LDCM* ont été cernées (voir l'encadré) suite aux séminaires parrainés par le CEC, à l'initiative

d'un comité consultatif industriel, ainsi qu'à l'étude intitulée « The Canadian Shipping Conferences Exemption Act : Issues and Roles for Shippers and Shipping Conferences » faite par Sletmo et Holste en 1991 pour le compte du ministère des Affaires extérieures. Toutefois, un consensus sur ces amendements peut ne pas être chose aisée puisque les changements préconisés par les expéditeurs sont, en grande partie, en contradiction avec ceux que proposent les conférences. En dépit de l'opinion des conférences quant à l'absence d'effets de la *LDCM* sur leurs activités au cours des quatre dernières années, on peut dire que la simple existence de la *LDCM* continue à garantir qu'il n'y aura pas d'obstacles législatifs aux interventions des conférences au Canada.

Le transport maritime international continue à être soumis aux forces d'un marché qui évolue très rapidement. Ce qu'on peut attendre de mieux d'une loi comme la *LDCM* est qu'elle continue à complémenter - et non à entraver - ces forces qui concourent à fournir aux expéditeurs canadiens des options de transport maximisant l'économie et la rentabilité.

QUESTIONS RELIÉES À LA *LDCM* PORTÉES À L'ATTENTION DE L'OFFICE AU COURS DES QUATRE DERNIÈRES ANNÉES

NÉCESSITÉ DU MAINTIEN EN VIGUEUR DE LA *LDCM*

La *LDCM* sert-elle encore l'atteinte d'un but utile dans le contexte de la politique canadienne sur le transport maritime de ligne ?

INTERPRÉTATION DE LA *LDCM*

- **Définition d'une conférence**
  Une association de transporteurs est-elle une conférence si elle ne sert pas à réglementer les tarifs et les conditions de service ?
- **Exigences en matière d'exemption**
  Un accord peut-il bénéficier d'une exemption en vertu de la *LDCM* si l'association de transporteurs qui le dépose ne satisfait pas à la définition de « conférence » prescrite par la Loi ?
- **Clarification du rôle et des pouvoirs de l'Office**
  L'Office, à titre d'administrateur de la *LDCM*, a-t-il le pouvoir d'accepter ou de rejeter le dépôt des accords ainsi que d'octroyer ou de refuser des exemptions en vertu de la *LDCM*, ou cette fonction est-elle du ressort exclusif du Bureau de la politique de concurrence de Consommation et Corporations Canada ?

STATUT DES ACCORDS PROVISOIRES, DES ACCORDS TRANSITOIRES ET DES ACCORDS DE STABILISATION

Ces types d'accord, relativement récents dans le contexte du commerce maritime de ligne canadien, donnent-ils accès aux exemptions en vertu de la *LDCM*, en dépit de la révision de 1987 qui assujettit implicitement les accords mixtes à la *Loi sur la concurrence* ?

USAGE EXCLUSIF DE TAUX « LIBRES » PAR LES CONFÉRENCES

Quelles sont, en vertu de la *LDCM*, les exigences liées aux taux «libres » non contractuels ? Les conférences précédemment exemptées, qui en sont venues à une utilisation exclusive de ces taux, devraient-elles continuer à bénéficier d'une exemption en vertu de la *LDCM* ?

EFFICACITÉ DES MÉCANISMES DE PLAINTE

Devrait-on disposer d'un mécanisme d'arbitrage entre expéditeurs et conférences maritimes plus rentable et plus économique que celui qui existe dans le cadre de la *LDCM* et la *LTN 1987* ?

RAFFINEMENT DE LA DÉFINITION : « ... DES RENSEIGNEMENTS SUFFISANTS POUR LE BON DÉROULEMENT DE LA RÉUNION... » ENTRE LES MEMBRES DE CONFÉRENCES QUI SE LIVRENT AU TRANSPORT DES MARCHANDISES PROVENANT DU CANADA ET LE GROUPE D'EXPÉDITEURS DÉSIGNÉ

NÉCESSITÉ DE JUSTIFIER ET DE RÉGLEMENTER L'AUGMENTATION DES TARIFS DE CONFÉRENCES ET DES FRAIS AUXILIAIRES

MODIFICATION DES DÉLAIS DE PRÉAVIS EXIGÉS PAR LES CONFÉRENCES POUR LES MESURES DISTINCTES PRISES PAR LEURS MEMBRES

EXAMEN DE LA POSSIBILITÉ, POUR L'ENSEMBLE DES CONFÉRENCES, DE NÉGOCIER DES TARIFS AVEC LES TRANSPORTEURS DE SURFACE

À-PROPOS ET CONGRUITÉ DES AMENDEMENTS À APPORTER, S'IL Y A LIEU, À LA *LDCM* ET AU « *U.S. SHIPPING ACT OF 1984* »

EXAMEN DE LA POSSIBILITÉ D'AJOUTER, À LA *LDCM* OU À SES RÈGLEMENTS, DES DISPOSITIONS SPÉCIALES OBLIGEANT L'OFFICE ET LE GROUPE D'EXPÉDITEURS DÉSIGNÉ À FAIRE RAPPORT ANNUELLEMENT SUR LA *LDCM*

LES SERVICES DE TRANSPORT PAR EAU

Réapprovisionnement par eau dans le Nord

Faits saillants de 1991

La stagnation du secteur des ressources naturelles a des effets négatifs sur les transporteurs assurant le réapprovisionnement

Devant l'absence presque totale d'activités d'exploration ou de mise en valeur des gisements de pétrole et de gaz dans la zone canadienne de la mer de Beaufort en 1991, les transporteurs du réseau du Mackenzie ont vu leur viabilité menacée, surtout les plus petits d'entre eux qui dépendent traditionnellement des recettes générées par les cargaisons émanant du secteur des ressources.

L'Office rejette une demande de licence de réapprovisionnement par eau; le requérant demande la révision de cette décision

Concluant que l'octroi d'une licence supplémentaire dans le réseau de l'Athabasca entraînerait un excédent de capacité, l'Office a rejeté la demande de licence de réapprovisionnement par eau qu'avait présentée la compagnie Lake Athabasca Transport. Celle-ci a alors demandé la révision de la décision. À la fin de l'année, l'Office n'avait pas statué sur cette affaire.

Le mécontentement règne chez les transporteurs du réseau de l'Athabasca, qui se plaignent aussi de la façon dont l'Office traite les questions de réapprovisionnement par eau

L'animosité entre les deux transporteurs détenant une licence et Lake Athabasca Transport a continué de s'amplifier en 1991, culminant en une pléthore de plaintes portant sur des questions d'exploitation et de licences déposées auprès de l'Office et de la Garde côtière canadienne. Les transporteurs ont également exprimé leur mécontentement quant au délai de l'Office pour le traitement des plaintes, au manque de célérité dans le traitement des questions en matière de licence et au fardeau administratif excessif imposé aux transporteurs pour régler les problèmes ayant trait aux licences.

Réapprovisionnement par eau dans le nord

- Dans le cadre des questions liées au réapprovisionnement par eau dans le Nord, l'Office considère le Nord comme deux réseaux distincts :

  Le fleuve Mackenzie et l'ouest de l'Arctique

  Cette zone, appelée le réseau du Mackenzie, comprend les collectivités approvisionnées par eau dans le bassin hydrographique du Mackenzie, de même que les localités de l'ouest de l'Arctique depuis la frontière de l'Alaska et du Yukon, à l'ouest, jusqu'à Spence Bay, à l'est.

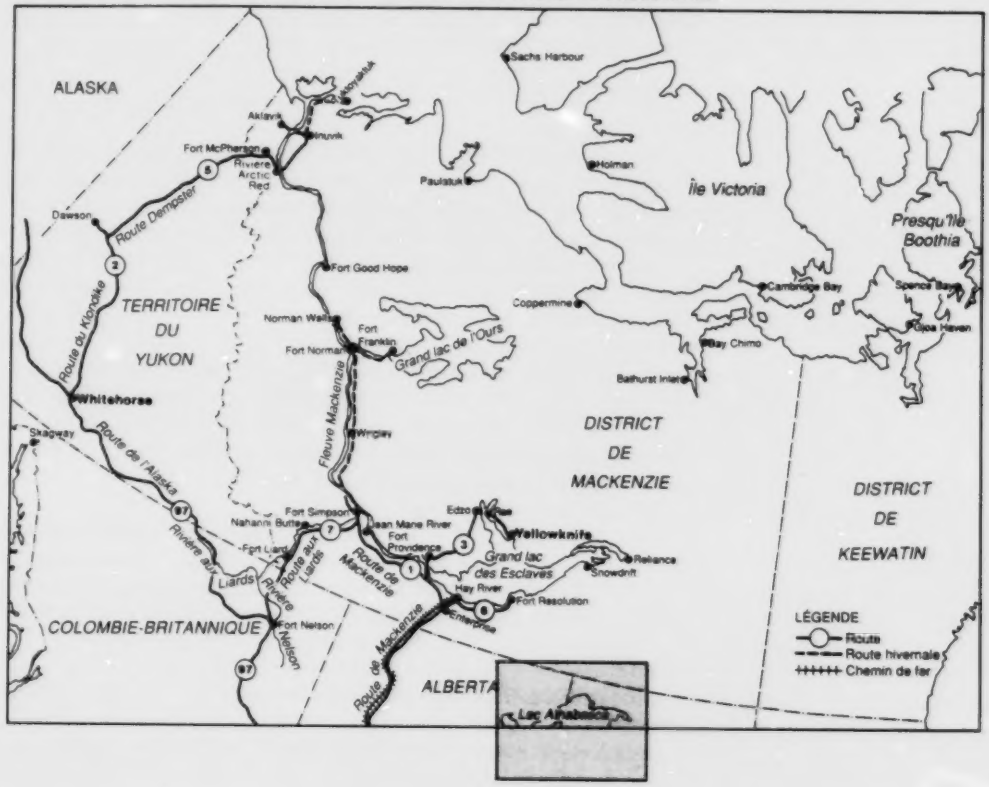
  Le lac Athabasca

  Appelée réseau de l'Athabasca, cette zone inclut les collectivités septentrionales de l'Alberta et de la Saskatchewan situées sur les rives du lac ou à proximité de celles-ci.

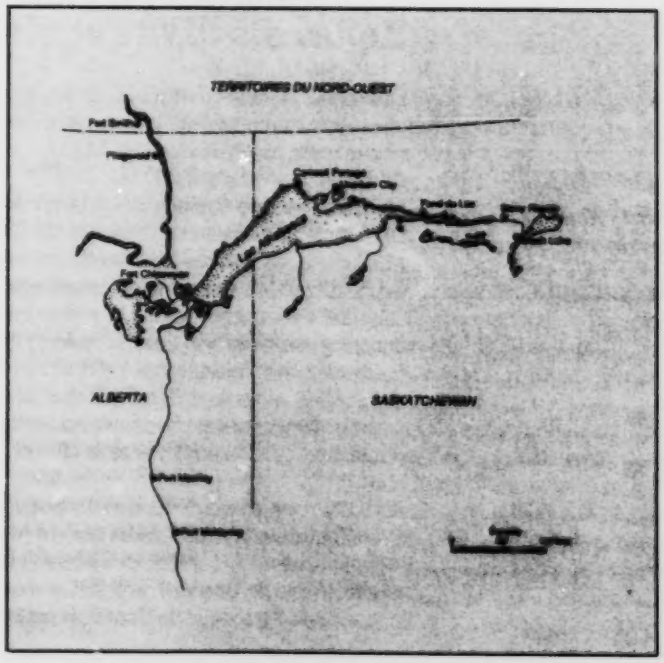
- La partie V (Réapprovisionnement par eau dans le Nord) de la *Loi de 1987 sur les transports nationaux* ne s'applique pas aux services de réapprovisionnement par eau fournis aux localités de la baie d'Hudson par la STNL à partir de Churchill, soit les services du Keewatin, ni au ravitaillement annuel par eau des collectivités de l'est de l'Arctique, soit la mission de ravitaillement de l'est de l'Arctique, à partir de Montréal.

Transporteur avec licence	Tonnage sous licence autorisé	Type de services	Portée des activités
Réseau du Mackenzie			
Société des transports du nord Ltée	72 246	Service régulier/ affrètement	Ensemble du réseau
Cooper Barging Service Ltd.	933	Service non régulier/ affrètement	Rivière aux Liards et fleuve Mackenzie
Coastal Marine Ltd.	234	Affrètement	Delta du Mackenzie
Beluga Transportation Ltd.	215	Affrètement	Delta du Mackenzie
Réseau de l'Athabasca			
A. Frame Contracting Ltd.	2 655	Service non régulier/ affrètement	Ensemble du réseau
MacDonald Marine Transport Ltd.	240	Service non régulier/ affrètement	Ensemble du réseau

GRAPHIQUE 6.15
RÉSEAU DU FLEUVE MACKENZIE ET DE L'ARCTIQUE OCCIDENTAL



RÉSEAU DU LAC ATHABASCA



Réseau du Mackenzie

Structure de l'industrie

Le nombre de transporteurs autorisés à fournir des services de réapprovisionnement par eau dans le réseau du Mackenzie était le même pendant la saison de navigation de 1991 qu'en 1990. La Société des transports du Nord Limitée (STNL) est demeurée le principal transporteur du réseau alors que Cooper Barging Service Ltd. (Cooper), Coastal Marine Ltd. (Coastal) et Beluga Transportation Ltd. (Beluga) fournissaient, sur une échelle beaucoup plus réduite, des services complémentaires à ceux de la STNL.

Au cours de la saison de navigation de 1991, certains services ont également été assurés par des transporteurs non autorisés, comme David Storr & Sons et Cardinal Transport, entre Inuvik et Aklavik, dans le delta du Mackenzie. East Arm Freighting a continué à assurer des services d'affrètement aux collectivités du Grand lac des Esclaves à partir de Yellowknife.

À la fin de 1991, Arctic Transportation Ltd. (ATL) a transféré le reste de sa flotte de la mer de Beaufort à la côte est du Canada. Ainsi, pour la première fois depuis ses débuts en 1969, cette société, dont les activités s'étaient limitées au ravitaillement du secteur des ressources naturelles, s'est retrouvée sans une présence dans la région.

Le nombre de transporteurs avec licence assurant le réapprovisionnement est resté constant depuis 1988.

Depuis 1988, le nombre de transporteurs officiellement autorisés à assurer des services de réapprovisionnement par eau dans le réseau du Mackenzie est resté relativement stable. Toutefois, pendant la période considérée, on a assisté au retrait graduel d'ATL qui, avant l'entrée en vigueur de la *LTN 1987*, avait réussi à livrer un minimum de concurrence à la STNL pour le réapprovisionnement par eau des localités du réseau du Mackenzie.

Zones d'activité et niveau des services

Le nombre de collectivités desservies, le type de services fournis par les transporteurs autorisés et la capacité totale de transport sous licence offerte dans le réseau n'ont pas varié de 1990 à 1991.

Aucun changement au chapitre des collectivités desservies, du type de services et de la capacité de transport en 1991.

Utilisant le même équipement au cours des quatre dernières années, la STNL a assuré une fois de plus des services réguliers à 25 localités situés le long du Mackenzie, sur le Grand lac des Esclaves et dans l'ouest de l'Arctique. Étant donné le peu d'activités dans la zone canadienne de la mer de Beaufort, la STNL a continué à commercialiser ses services en Alaska et a réussi à acheminer, sur demande, une certaine quantité de fret jusqu'à Barrow. Hay River et Norman Wells (carburant en vrac seulement) sont restés les deux principaux points de relais du fret de la STNL. Inuvik et Tuktoyaktuk sont restés ses principaux points de transbordement et ont continué à accueillir, avec Norman Wells, des services réguliers et fréquents de chalands en 1991.

La STNL a eu du mal à approvisionner certaines collectivités dans l'ouest de l'Arctique en raison des glaces qui ont persisté tout au long de la saison de navigation de 1991. À l'aide des brise-glace de la Garde côtière canadienne et d'un navire affrété de Beaudril, la STNL a réussi à livrer tout le fret destiné à la zone orientale de l'Arctique de l'ouest avant la fin de la saison de navigation. Si on

exclut les principaux points de relais et de transbordement, la STNL a fait 56 escales dans les localités du Nord en 1991, soit un peu plus que les 54 escales de l'année précédente. Le transporteur a fait 19 escales sur les rives du Mackenzie, 19 dans l'ouest de l'Arctique, 13 sur le Grand lac des Esclaves et cinq dans le delta du Mackenzie.

Cooper a continué à offrir des services non réguliers et d'affrètement à un nombre limité de collectivités le long du fleuve Mackenzie et de la rivière aux Liards en 1991 pour un total de 15 escales, soit six de moins qu'en 1990. Ces escales incluent Wrigley (6), Norman Wells (4), Fort Norman (3), Jean Marie River (1) et Nahanni Butte (1). Cooper a surtout assuré des services d'affrètement en 1991.

Coastal, qui offre un service intégré en collaboration avec l'entreprise de camionnage Points North, a entrepris en moyenne un voyage par semaine entre Inuvik et Tuktoyaktuk en 1991, soit un de moins que les 13 voyages entrepris l'année précédente. En raison de l'inactivité dans la mer de Beaufort, le transporteur n'a guère eu de contrats d'affrètement en 1991.

Beluga a continué de souffrir du marasme dans les champs de pétrole, ne réussissant à obtenir qu'un seul contrat d'affrètement entre Inuvik et Tuktoyaktuk pour une compagnie pétrolière exploitant dans la mer de Beaufort.

Au cours des quatre dernières années, peu de changements en raison de la demande dans le niveau des services.

Depuis l'entrée en vigueur de la partie V de la Loi en 1988, il n'y a eu que peu de changements dans les zones et les localités desservies par les transporteurs par eau autorisés de la région. La capacité des transporteurs autorisés dans le réseau est également restée stable. Par ailleurs, des fluctuations du niveau des services fournis par ces transporteurs, bien que peu prononcées, se sont produites en raison principalement de l'instabilité du secteur des ressources naturelles et des activités de la Défense nationale au cours de la période allant de 1988 à 1991. Alors que la taille de la STNL et sa part considérable du marché lui ont permis de maintenir plus facilement un service de réapprovisionnement régulier, la demande fluctuante de transport par chaland dans le Nord a été la cause principale des niveaux de service légèrement inférieurs offerts par les petits transporteurs du réseau au cours des dernières années.

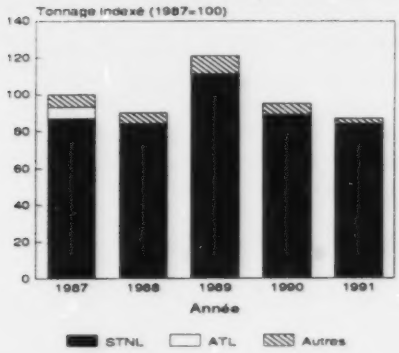
Trafic

Légère baisse du trafic total dans le réseau.

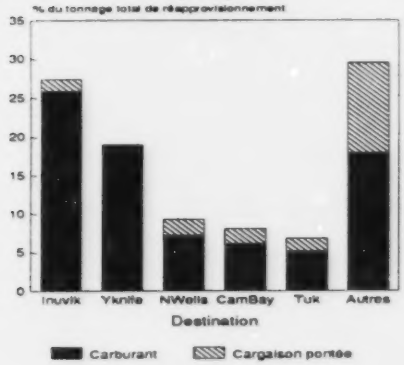
Selon une estimation, le fret total acheminé par l'ensemble des transporteurs autorisés dans le réseau du Mackenzie a baissé à nouveau en 1991, se chiffrant à près de 153 000 tonnes courtes (graphique 6.16). La diminution globale d'environ 9 p. 100 s'est traduite par une baisse du tonnage acheminé par l'ensemble des transporteurs autorisés en 1991, bien que la STNL ait connu la plus forte baisse en chiffres absolus.

La proportion de réapprovisionnement du volume total de fret transporté dans le réseau s'est accrue de façon substantielle, soit de 72 à 86 p. 100, de 1990 à 1991. On attribue cette hausse à une augmentation de 8 p. 100 du fret de réapprovisionnement et à une baisse estimée à 54 p. 100 dans les cargaisons du secteur des ressources naturelles et de la Défense nationale transportées par l'ensemble des exploitants du réseau. La STNL a de nouveau dominé le secteur des réapprovisionnements dans le réseau du Mackenzie avec 96 p. 100 du tonnage total acheminé. Le fret de réapprovisionnement représentait une proportion estimée à 88 p. 100 du tonnage total de la STNL en 1991, comparativement à seulement 72 p. 100 en 1990. Coastal et Cooper, dont les tonnages de réapprovisionnement

GRAPHIQUE 6.16
Variations du tonnage transporté dans le réseau du Mackenzie (1987 à 1991)



GRAPHIQUE 6.17
Principales destinations des cargaisons de réapprovisionnement de la STNL (1991)



ont respectivement augmenté et diminué en 1991, ont acheminé le reste du fret de réapprovisionnement dans le réseau.

Comme au cours des dernières années, le carburant en vrac composait la plus grande partie du tonnage (81 p. 100) transporté par la STNL en 1991. Les nouvelles installations d'entreposage à Spence Bay, combinées à un accroissement de la demande dans les collectivités du fleuve et du delta du Mackenzie, se sont traduites pour la STNL, en 1991, par une hausse de 15 p. 100 dans l'acheminement de carburant en vrac. En 1991, la STNL a également enregistré une augmentation de 13 p. 100 des pontées par rapport à la saison précédente, en raison surout d'une hausse des activités de construction dans les collectivités nordiques. Le graphique 6.17 montre les principales destinations du fret de réapprovisionnement de la STNL en 1991.

On estime que l'inactivité persistante dans le secteur des ressources naturelles a été vivement ressentie par la STNL en 1991. Le transporteur principal du réseau a néanmoins continué à acheminer la presque totalité du fret de la Défense nationale destiné au Système d'alerte du Nord dans l'ouest de l'Arctique. L'achèvement des travaux sur ce site devrait entraîner une baisse de volume de ce type de fret dès 1992. La STNL a continué de commercialiser ses services pour l'Alaska par le fleuve Mackenzie, même si elle n'a entrepris qu'un seul voyage en 1991 pour acheminer, à Barrow, du matériel d'exploitation pétrolière.

L'absence presque totale d'activité dans le secteur des ressources naturelles a eu un effet dévastateur sur les trois plus petits transporteurs autorisés du réseau. Cooper a accusé une baisse substantielle du tonnage provenant du secteur des ressources naturelles, au point que la compagnie se demandait si le tonnage disponible la prochaine année serait suffisant pour justifier la poursuite des activités sur le fleuve Mackenzie. Coastal, un transporteur qui a toujours misé sur les champs de pétrole pour ses activités d'affrètement, a été forcé de s'appuyer presque exclusivement sur son affiliation avec l'entreprise de camionnage Points North, assurant la jonction par eau pour l'acheminement d'Edmonton à Tuktoyaktuk de fret constitué principalement de marchandises de ravitaillement. Beluga n'a réussi à obtenir qu'un modeste contrat dans le secteur des ressources naturelles en 1991 et son équipement est resté inutilisé pendant la plus grande partie de la saison de navigation.

À l'exception de 1989, année au cours de laquelle le volume du fret acheminé par eau dans le Nord a augmenté en raison d'un regain d'activité dans le secteur des ressources naturelles et de la construction liée à la rénovation du Système d'alerte du Nord, le tonnage total transporté dans le réseau du Mackenzie a diminué quelque peu. Les cargaisons de réapprovisionnement constituent l'essentiel du fret dans le réseau du Mackenzie, représentant la grande partie du fret transporté au cours des quatre dernières années, et en hausse durant les années où l'activité dans le secteur des ressources naturelles était à la baisse.

La part de marché de la STNL s'est accrue légèrement depuis 1988.

Ces quatre dernières années, on a vu la STNL, le principal transporteur du réseau, accroître sa part déjà considérable du tonnage total transporté. Sa part du tonnage de réapprovisionnement est restée aux alentours de 97 p. 100 de 1988 à 1991.

Tarifs

La STNL a augmenté ses taux de 5 p. cent.

Les expéditeurs et les destinataires du réseau du Mackenzie ont été soumis à des augmentations moyennes de 5 p. 100 sur l'acheminement des biens de réapprovisionnement par la STNL en 1991. À titre de comparaison, l'indice des prix à la consommation (IPC) de Yellowknife a grimpé de 6,5 p. 100 au cours de la même année. En plus de l'augmentation des taux déposée auprès de l'Office en mars 1991, la STNL a informé ce dernier qu'elle se réservait le droit d'imposer un supplément sur le carburant, au cas où les prix de ce dernier grimperaient en flèche au cours de la saison de navigation de 1991. Le prix du pétrole s'étant stabilisé après les hostilités au Moyen-Orient, ce supplément n'a jamais été exigé. Aucun des trois autres transporteurs autorisés assurant le réapprovisionnement par eau n'a déposé d'avis d'augmentation de leurs taux auprès de l'Office en 1991.

Chaque année depuis 1988, la STNL a augmenté ses taux de fret sur les marchandises de réapprovisionnement dans une proportion de 3 à 5 p. 100. Sauf en 1988, ces taux ont été légèrement inférieurs à l'augmentation relative du coût de la vie dans les Territoires du Nord-Ouest, tels qu'ils ont été mesurés par l'IPC de Yellowknife.

Par contraste, aucun des autres transporteurs autorisés du réseau du Mackenzie n'a augmenté ses tarifs de réapprovisionnement par eau, vraisemblablement parce que ceux-ci s'appuyaient davantage sur les recettes générées par l'acheminement des marchandises du secteur des ressources naturelles, lesquelles ne sont pas réglementées, que sur les recettes d'acheminement de marchandises de réapprovisionnement.

Performance financière des transporteurs

La STNL a renforcé sa base de recettes en 1991 grâce à une augmentation de 13 p. 100 du tonnage de réapprovisionnement transporté, associée à celle de 5 p. 100 des taux sur ces cargaisons. Toutefois, l'augmentation du tonnage de réapprovisionnement ne compense pas le déclin des recettes du transporteur dans le secteur des ressources naturelles.

Les recettes des transporteurs ont à nouveau connu une baisse en 1991.

Quant à Cooper, ses recettes dérivées du transport par chaland étaient également inférieures à celles de l'année antérieure en raison de la diminution du tonnage provenant du secteur des ressources en 1991. Coastal a enregistré des recettes en continuant d'assurer la jonction par voie d'eau du service direct offert entre Edmonton et Tuktoyaktuk puis, de là, jusqu'aux territoires canadien et de l'Alaska de la mer de Beaufort. Toutefois, son bilan s'est également détérioré en raison de l'inactivité dans le secteur des ressources naturelles. La position financière de Beluga a été de nouveau compromise en 1991 puisqu'il a seulement transporté qu'une faible quantité de tonnage pour un client dans le secteur des ressources naturelles.

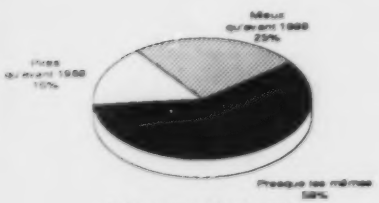
La STNL a été assurée d'une base de recettes relativement stable, de 1988 à 1991, grâce à l'importante part de marché qu'elle détient dans le transport de fret de réapprovisionnement, de la Défense nationale et des ressources naturelles.

La santé financière des trois autres transporteurs autorisés a fluctué en relation étroite avec le niveau d'activité du secteur des ressources naturelles dont ils dépendaient étroitement. Toutefois, leurs liens officiels avec d'autres sociétés de transport et entreprises connexes leur ont permis de continuer à assurer des services de transport par chaland dans le réseau du Mackenzie, en dépit de la perte de

Enquête auprès des usagers des services de réapprovisionnement par eau du réseau du Mackenzie - Profil des répondants de 1991 -

- Les répondants étaient constitués d'un échantillon représentatif de divers intervenants dans le secteur du transport par eau, y compris l'entreprise privée (la majorité des répondants), les collectivités du Nord, les coopératives de l'Arctique, les bandes autochtones, les gouvernements fédéral, provinciaux et des territoires.
- Les répondants représentaient des expéditeurs de toutes les tailles.
- Soixante-dix-neuf pour cent des répondants étaient des utilisateurs réguliers de services de réapprovisionnement.
- Les trois quarts de tous les répondants acheminaient des marchandises destinées au réapprovisionnement des collectivités ou un mélange de cargaisons des secteurs de réapprovisionnement et des ressources naturelles.
- Une grande majorité de répondants a déclaré que les tonnages acheminés par chaland étaient restés les mêmes ou avaient augmenté de 1990 à 1991.

GRAPHIQUE 6.18
Évaluation par les expéditeurs des services de réapprovisionnement en 1991 et avant 1988



Réseau du Mackenzie

recettes attribuable à l'absence presque totale d'activité dans le secteur des ressources naturelles ces dernières années.

Opinions des usagers

Pour la quatrième année consécutive, l'Office a demandé aux clients des transporteurs autorisés assurant le réapprovisionnement par eau dans le réseau du Mackenzie de lui communiquer leurs points de vue sur la qualité et le niveau des services fournis. Le nombre des expéditeurs de la région du Mackenzie qui ont participé à cette enquête a augmenté légèrement de 1990 à 1991.

Niveau de service

La majorité des expéditeurs du Mackenzie a estimé que les services de transport par eau reçus en 1991 étaient « à peu près équivalents » à ceux qu'ils ont reçus en 1990, un résultat qui ressemble beaucoup à celui du sondage de 1990. La proportion des répondants qui font état d'un changement dans le niveau de service par rapport à l'année précédente est restée relativement constante de 1990 à 1991. Un plus grand nombre d'expéditeurs estime que les services étaient « pires » plutôt que « meilleurs »

Les expéditeurs ont accordé plus souvent qu'en 1990 des cotes allant d'« acceptable » à « très bon » pour la ponctualité et la fréquence des services offerts par les transporteurs du Mackenzie (voir Tableau 6.2). D'autre part, une fraction plus faible qu'en 1990 a qualifié d'« acceptable » à « très bon » les horaires, la souplesse et les prix. L'évaluation des transporteurs par les expéditeurs pour le règlement des réclamations n'a pas varié au cours des deux années considérées.

En 1991, les expéditeurs du Mackenzie ont accordé une plus grande importance aux prix/taux (38 p. 100 des répondants) qu'à la ponctualité. Le critère de la ponctualité suivait de près, tandis que celui de la fréquence venait loin derrière, en troisième place.

TABLEAU 6.2
Évaluation faite par les expéditeurs du Mackenzie des services de réapprovisionnement par eau

	Très bon / bon (%)		Acceptable (%)		Médiocre / Très médiocre (%)	
Critères	1990	1991	1990	1991	1990	1991
Prix / Taux	32	25	62	64	6	11
Ponctualité	31	33	41	43	28	24
Fréquence	41	38	48	54	11	8
Souplesse	40	36	33	36	27	28
Horaire	29	30	59	53	12	17
Paiement des réclamations	38	46	51	43	11	10

Pour la première fois en 1991, les expéditeurs du Mackenzie ont été invités à évaluer le niveau des services reçus en 1991 par rapport à ceux d'avant 1988. Cinquante-neuf pour cent des répondants estimaient que les services de 1991 étaient « à peu près les mêmes » qu'avant l'entrée en vigueur de la partie V de la Loi en 1988. Un quart des expéditeurs ont rapporté une amélioration des services en 1991 alors que 16 p. 100 ont signalé une détérioration.

Les cotes attribuées par une grande majorité de répondants à leur transporteur principal en fonction de la fréquence du service, de la ponctualité et des taux, pour la période allant de 1988 à 1991, allaient d'« acceptable » à « très bon ».

Les résultats de l'enquête de l'Office semblent indiquer que les expéditeurs étaient généralement satisfaits des services de réapprovisionnement par eau fournis dans le réseau du Mackenzie au cours des quatre dernières années.

Tarifs de marchandises

Les tarifs de marchandises, bien que plus élevés, étaient raisonnables en 1991.

La majorité des répondants qui ont expédié des marchandises générales ou du fret contenerisé en 1991 estimait que les tarifs avaient augmenté par rapport à ceux de 1990. Les deux tiers d'entre eux trouvaient néanmoins que ces tarifs demeuraient raisonnables. Une majorité des expéditeurs du Mackenzie qui ont fait acheminé du carburant en vrac en 1991 était également d'avis que le tarif pour ce produit avait augmenté. Toutefois, presque 80 p. 100 d'entre eux les considèrent encore comme raisonnables. Ces résultats sont semblables à ceux de l'enquête de 1990.

Concurrence

Les expéditeurs du Mackenzie sont demeurés captifs d'un transporteur...

Les résultats de l'enquête de 1991 ont révélé que 63 p. 100 des expéditeurs du Mackenzie se considéraient comme captifs d'un transporteur, en légère augmentation par rapport aux 59 p. 100 de 1990. Comme l'année précédente, une faible majorité seulement (51 p. 100) de ceux qui se décrivaient comme captifs était en faveur d'une concurrence accrue dans le transport par eau. Dans le réseau du Mackenzie, les expéditeurs étaient presque également partagés sur la question de la concurrence. Le facteur le plus important cité à l'encontre d'une augmentation de la concurrence était le « tonnage insuffisant ». D'autres répondants craignaient une érosion des bénéfices des transporteurs, voire des pertes financières qu'entraînerait une baisse des niveaux de services dans le domaine des horaires et de l'équipement disponible. D'autres expéditeurs estimaient superflu de renforcer la concurrence puisque les services actuels étaient satisfaisants.

Les répondants favorables au renforcement de la concurrence invoquaient des avantages tels que la réduction des taux ou, à tout le moins, le maintien des taux à un niveau raisonnable. Parmi les améliorations qui pourraient résulter d'une concurrence accrue, ces mêmes expéditeurs citaient également la fréquence du service, la souplesse, la ponctualité et la possibilité de choisir son transporteur et de contrôler une situation de monopole.

...mais ils divergent sur la nécessité d'intensifier la concurrence.

Le nombre presque égal d'expéditeurs ayant une opinion opposée sur le sujet et les motifs cités pour leur prise de position ont peu varié de 1990 à 1991. Même si les expéditeurs étaient divisés en deux groupes égaux sur la question de l'accroissement de la concurrence, 89 p. 100 d'entre eux, contre 83 p. 100 en 1990, ont déclaré faire affaire avec un transporteur principal unique à savoir, la STNL, en 1991.

Utilisation d'autres modes de transport

Outre les chalands, la majorité des expéditeurs a utilisé le transport aérien et les routes hivernales.

Un grand nombre d'expéditeurs du Mackenzie ont déclaré avoir fait appel à des moyens de transport autres que les chalands pour acheminer leur fret à destination ou en provenance du Nord en 1991; 87 p. 100 ont transporté leur cargaison par air, 62 p. 100, par des routes hivernales et 31 p. 100 ont utilisé les routes toutes saisons lorsqu'elles étaient accessibles. Toutefois, 80 p. 100 des expéditeurs qui ont eu recours au transport aérien ont acheminé par ce moyen un tonnage inférieur à celui transporté par eau, vraisemblablement en raison des taux, que 80 p. 100 d'entre eux estimaient « plus élevés » ou « beaucoup plus élevés » que ceux des chalands. À l'opposé, bien que la majorité des expéditeurs utilisant les routes hivernales ou toutes saisons aient signalé que les taux de ces modes de transport étaient « à peu près égaux » ou « très inférieurs » à ceux du transport par chaland, la majorité d'entre eux n'en a pas moins continué à préférer ce dernier mode de transport, ce qui reflète vraisemblablement l'importance des produits en vrac dans la composition des chargements à destination du Nord, une situation qui favorise le transport par chaland.

La proportion des expéditeurs ayant rapporté du tonnage acheminé par tous les modes de transport vers le Nord est restée la même ou a baissé en 1991 à cause, en partie, de l'inactivité dans le secteur des ressources naturelles.

Commentaires généraux

Préoccupations des expéditeurs du Mackenzie recueillies lors de l'enquête de l'Office de 1991

Parmi les préoccupations liées au réapprovisionnement par eau dans le Nord que les expéditeurs voudraient voir aborder dans le cadre de futurs amendements législatifs, on retrouve :

- Besoin de concurrence accru;
- Examen des taux de marchandises du réapprovisionnement maritime et du secteur des ressources;
- Consultation auprès des principaux usagers en ce qui a trait aux propositions de hausse tarifaire pour le transport maritime de marchandises;
- Subventions aux taux de transport pour le carburant dans le Nord afin d'abaisser les coûts de navigation;
- Élimination de la TPS sur les services de transport dans le Nord.

Un tiers des expéditeurs du Mackenzie qui ont répondu à l'enquête en ont profité pour faire parvenir à l'Office des commentaires écrits sur la qualité des services de réapprovisionnement par eau. Presque tous les commentaires écrits pertinents à ce secteur d'activité se rapportaient à des problèmes auxquels avaient été confrontés les expéditeurs du Mackenzie ou à des améliorations de service souhaitées pour l'avenir. Ils citaient le plus souvent la nécessité d'intensifier la concurrence dans le réseau pour faire baisser les taux et améliorer la fréquence et la ponctualité des services. Quelques expéditeurs ont également souligné la nécessité pour les transporteurs de mieux communiquer avec leurs clients, y compris pour le repérage des cargaisons perdues, endommagées ou retardées.

Un tiers de tous les commentaires écrits concernaient les activités de la STNL, le principal transporteur du réseau. Peu de commentaires positifs ont été reçus. Quelques gros expéditeurs se sont dit satisfaits des services de la STNL, qui offrait un « bon service » et avait une « attitude positive », et dont la direction était « sensible aux besoins des expéditeurs ». Par ailleurs, un bon nombre de petits et de moyens expéditeurs ont formulé des critiques négatives à l'endroit du transporteur. L'un d'eux s'est plaint que les services de la STNL en 1991 avaient été inadéquats et insatisfaisants. La livraison des marchandises à destination du Nord a été parfois retardée en raison d'« erreurs commises à Hay River », tandis que la STNL déclinait fréquemment toute responsabilité pour les dommages causés au fret. Un autre expéditeur préconisait la « divulgation de l'information financière de la STNL pour garantir l'intégrité de l'entreprise ». Un autre encore soutenait que la STNL « enregistrait des bénéfices » et qu'elle ne devrait donc pas augmenter ses taux de façon « draconienne ». Aussi, quelques répondants ont sérieusement mis en cause la politique de la STNL d'imposer aux expéditeurs une amende de 1 820 $ par jour pour des retards occasionnés par le mauvais temps. Enfin, plus d'un expéditeur, ainsi que les petits transporteurs, ont exprimé leur mécontentement face à la politique des marchés de services du gouvernement des Territoires du Nord-Ouest par appels d'offres stipulant l'utilisation d'un seul transporteur, la STNL, pour le transport des marchandises.

Comparaison des résultats de l'enquête de 1988 à 1991

Aucun changement dans les niveaux de service entre 1988 et 1991.

La comparaison de tous les résultats des enquêtes menées, de 1988 à 1991, auprès des usagers des services de réapprovisionnement par eau du Mackenzie révèle qu'une forte majorité d'expéditeurs de la région n'a décelé aucune différence dans les services reçus d'une année à l'autre, et ces résultats se répétaient pour chacune des quatre années. En outre, une forte majorité d'expéditeurs a estimé que les transporteurs du réseau étaient, de 1988 à 1991, « acceptables » à « très bons » en ce qui touche les niveaux de service, les prix/taux, la fréquence, la ponctualité, l'horaire, le paiement des réclamations et la souplesse. La proportion des expéditeurs ayant attribué une cote allant d'« acceptable » à « très bon » a cependant varié d'un critère et d'une année à l'autre.

Par deux fois au cours des quatre années de l'enquête, en 1988 et, de nouveau en 1991, les expéditeurs ont identifié les prix/taux comme le critère de service le plus important. La ponctualité était venue en tête en 1989 et en 1990.

La proportion des expéditeurs du Mackenzie ayant rapporté une augmentation des taux de fret pour les marchandises générales et le carburant en vrac est passée graduellement de 41 p. 100 en 1988 à 66 p. 100 en 1991. Toutefois, une grande majorité d'expéditeurs a jugé ces tarifs raisonnables dans chacun des quatre enquêtes.

En dépit de leur dépendance à l'égard d'un transporteur, la majorité des expéditeurs s'oppose à une intensification de la concurrence.

En réponse à la question sur la captivité, 75 p. 100 des expéditeurs estimaient ne pouvoir faire appel qu'à un seul transporteur en 1989. Cette proportion était tombée à 59 p. 100 en 1990, mais elle est remontée à 63 p. 100 en 1991. Malgré cela, la majorité des transporteurs du Mackenzie a chaque année, de 1988 à 1991, répondu dans la négative lorsqu'on leur a demandé s'il fallait intensifier la concurrence dans le transport par voie d'eau dans le réseau.

Dans l'ensemble, les expéditeurs du Mackenzie paraissent satisfaits des services de transport par chaland qu'ils ont reçus au cours des quatre années de l'enquête, bien qu'ils aient, chaque année, exprimé un certain nombre de préoccupations par écrit à l'Office.

Réseau de l'Athabasca

Structure du secteur

Deux transporteurs autorisés offraient leurs services en 1991.

Les expéditeurs de l'Athabasca ont reçu des services réguliers de réapprovisionnement par eau, tout au long de la saison 1991, de deux transporteurs autorisés et d'un exploitant non autorisé. En dépit des gains appréciables en tonnage transporté réalisés en 1991 par MacDonald Marine Transport Ltd. (MMTL), anciennement Lake Athabasca Transport Ltd., A. Frame Contracting Ltd. (Frame) a réussi à se maintenir en tête du marché de réapprovisionnement dans le réseau de l'Athabasca.

L'Office a refusé une licence de réapprovisionnement; le requérant a demandé une révision de la décision.

Lake Athabasca Transport (LAT), qui avait fourni un service autorisé de réapprovisionnement en 1989, a repris ses activités en 1991 en attendant que l'Office revoie sa demande de licence pour une durée indéterminée. Après un examen attentif, l'Office a rejeté la demande de LAT, affirmant que la présence d'un troisième transporteur autorisé dans le réseau entraînerait une capacité de transport considérablement supérieure à la demande. En outre, l'Office n'était pas convaincu qu'une troisième licence n'accroîtrait pas l'instabilité des services de réapprovisionnement par eau offerts dans le réseau. Toutefois, LAT a continué ses activités pendant toute la saison de navigation 1991, alors que l'Office revoyait sa décision, à la demande de l'entreprise. À la fin de l'année, l'Office n'avait pas encore statué sur l'appel de LAT.

Bien que l'on puisse qualifier d'inconstant les services de réapprovisionnement par eau dans le réseau de l'Athabasca au cours des quatre dernières années, les expéditeurs ont néanmoins bénéficié des services d'au moins deux transporteurs autorisés entre 1988 et 1991. Dans le réseau, on a également vu un transporteur autorisé cesser ses activités (Cree Band Marine), assisté au transfert d'une licence de réapprovisionnement d'un transporteur à un autre (de Cree Band Marine à MMTL) et à la délivrance d'une licence de réapprovisionnement d'un an (à LAT). On a pu constater, à l'occasion, les activités illégales de certains transporteurs. La seule constante dans le réseau depuis 1988 a été le service offert par Frame, bien que celle-ci ait menacé, ces dernières années, de suspendre ses activités en raison de la baisse du tonnage et de l'amenuisement des recettes.

Secteurs d'activité et niveau de service

Frame a entrepris six voyages en direction du nord à partir de Fort McMurray en 1991, soit un de plus que l'année précédente. Ses destinations comprenaient Fond du Lac (5 escales), Stony Rapids (5 escales), Fort Chipewyan (4 escales) et Uranium City (4 escales). Le transporteur a délaissé temporairement le réseau de l'Athabasca, au début de juillet, pour ramener quatre chalands à la STNL à Hay River et apporter un de ses navires, l'« Aurora Explorer », sur la côte ouest du Canada pour le vendre. Les activités de Frame dans le réseau de l'Athabasca ne justifiait plus l'exploitation de cet équipement. Ce dernier a repris ses opérations dans le réseau en août. Pour assurer ses services de réapprovisionnement, Frame ne gardait que sept chalands, un remorqueur et un chaland à moteur, le « Bradley », qui n'était pas encore prêt à fonctionner en 1991. Frame a entrepris un dernier voyage imprévu à Fond du Lac et Stony Rapids lorsque des marchandises consignées, à l'origine, à MMTL sont restées en plan par suite de l'échouage du chaland motorisé de ce dernier transporteur à la fin d'octobre.

Le niveau de service des transporteurs autorisés a légèrement augmenté.

À partir de Fort McKay, MMTL a entrepris un total de 16 voyages vers le Nord en 1991, soit trois de plus qu'en 1990, qui comprenaient 15 escales à Fort Chipewyan, trois à Fond du Lac et trois à Stony Rapids. Les faibles niveaux d'eau tard dans la saison et un tonnage de fret dépassant la capacité maximale du transporteur tout au long de la saison ont empêché le bon fonctionnement de son chaland. MMTL n'a donc pas été en mesure d'entreprendre son dernier voyage vers l'extrémité est du lac Athabasca. La marchandise a été livrée par Frame à la demande de MMTL.

Bien que non autorisée, LAT a fourni un service complémentaire à celui de Frame et de MMTL entre Fort Chipewyan et Fort McKay, entreprenant huit voyages au cours de la saison de 1991. Le transporteur a également complété deux voyages à Little Rapids et un voyage aller-retour à Moose Island.

Depuis 1988, époque où Frame était le seul transporteur à fournir un service de réapprovisionnement régulier aux principales collectivités du réseau de l'Athabasca, les services, particulièrement à Fort Chipewyan, Fond du Lac et Stony Rapids-Black Lake, se sont améliorés avec l'arrivée de LAT en 1989 (desservant seulement Fort Chipewyan) et avec l'entrée plus récente, en 1990, de MMTL dans le réseau. En outre, des localités plus modestes, telles que Uranium City, Charlotte Landing (ajouté à la licence de Frame en 1991), Moose Island Landing et Little Rapids, ont également été reliées au Sud par chaland lorsque la demande l'exigeait.

Trafic

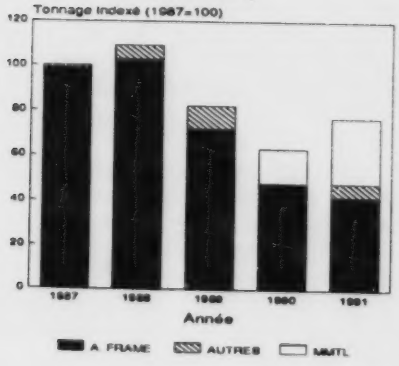
Le volume total de fret acheminé dans le réseau a augmenté.

Le trafic total dans le réseau a connu un regain en 1991 avec une augmentation du volume de fret transporté de 23 p. 100 passant d'environ 8 500 tonnes courtes en 1990 à quelque 10 500 tonnes courtes en 1991 (Graphique 6.19). Cette hausse a été attribuée à une légère augmentation de l'activité dans les chantiers de Fort Chipewyan et, dans une moindre mesure, dans des collectivités situées à la pointe est du lac. En dépit de cette augmentation générale, Frame a continué à perdre du terrain dans sa course avec MMTL. Alors que le fret transporté par le premier diminuait de 13 p. 100, le tonnage du second doublait par rapport à 1990.

Le tonnage de Frame a baissé, et celui de MMTL a doublé.

Frame a vu ses pontées et son tonnage de carburant en vrac baisser respectivement de 24 et 5 p. 100 de 1990 à 1991. Une augmentation de 33 p. 100 du fret acheminé du Sud vers le Nord, vers l'extrémité est du lac Athabasca (Fond du Lac et Stony Rapids-Black Lake), n'a pas réussi à compenser les baisses de tonnage de 57 et de 14 p. 100 des voyages à destination de Fort Chipewyan et d'Uranium City respectivement. À la toute fin de la saison de navigation de 1991, Frame a livré 200 tonnes de fret, immobilisés dans le chaland échoué de MMTL, sur la rivière Athabasca, à Fond du Lac et Stony Rapids.

GRAPHIQUE 6.19
Variations du tonnage transporté dans le réseau du lac Athabasca (1987-1991)



Contrairement à Frame, MMTL a connu en 1991 une année record. Le tonnage des pontées doublait tandis que les cargaisons de carburant en vrac augmentaient de 83 p. 100 par rapport à l'année précédente. Ses bateaux étaient le plus souvent chargés à pleine capacité pour les voyages vers le Nord. On estime que le volume de fret de MMTL vers Fort Chipewyan a doublé en 1991, les marchandises acheminées vers Fond du Lac et Stony Rapids augmentant de 56 p. 100.

Avec un service que l'on pourrait qualifier de complémentaire à celui des deux transporteurs autorisés, la société non autorisée LAT a continué ses activités tout au long de la saison de 1991, transportant approximativement 8 p. 100 du volume total de fret acheminé dans le réseau. Tandis que la grande majorité de ses cargaisons étaient acheminées entre Fort Chipewyan et Fort McKay, cet exploitant transportait également de faibles tonnages à destination de Moose Island et de Little Rapids.

Bien que cela ne représente pas une part importante de leur volume total, les trois entreprises ont aussi acheminé, en 1991, des marchandises vers le Sud lors de leurs trajets de retour.

L'absence de grands projets d'immobilisations dans les localités du réseau de l'Athabasca, coïncidant avec la fin de l'installation des lignes électriques de la Saskatchewan Power en 1988, explique le déclin constant du volume de fret transporté par chaland entre 1989 et 1990. Malgré une augmentation en 1991, il est peu probable que le trafic par chaland atteigne les niveaux de 1988, étant donné la concurrence que continuent de lui opposer les routes hivernales en Alberta et en Saskatchewan et, dans une moindre mesure, le transport aérien.

Au cours des deux dernières années, la position dominante de Frame dans le réseau a été sérieusement remise en question par les gains substantiels de MMTL.

Tarifs

Frame et MMTL ont augmenté leurs taux.

Les deux transporteurs autorisés du réseau ont déposé des augmentations de tarif auprès de l'Office en 1991. Frame a déposé un nouveau tarif condensé à l'Office au début de la saison en 1991 pour remplacer le tarif plus volumineux en vigueur en 1990. Ce transporteur a annoncé des augmentations d'environ 6 p. 100 en moyenne pour les pontées et le carburant en vrac, les charges terminales et les frais de manutention pour les voyages à destination de Fond du Lac, Stony Rapids et Uranium City, une augmentation identique à celle qui avait été déposée en 1990. Le transporteur avait également augmenté ses taux de transport de carburant en vrac vers Fort Chipewyan de quelque 6 p. 100, mais les a réduits de 59 p. 100 au début de la saison. Les habitants de Fort Chipewyan ont eu une bonne nouvelle en 1991 lorsque Frame a déposé des taux inférieurs à ceux de 1990 pour la plupart des pontées (équipement, véhicules et matériaux de construction) et des cargaisons de remorques, soit des baisses de 53 et 28 p. 100 respectivement, en vue de concurrencer MMTL.

Les expéditeurs de l'Athabasca ont subi des augmentations de taux plus importantes de la part de MMTL. Bien que ce transporteur ait pris la décision de ne pas augmenter ses taux de transport de carburant en vrac en 1991, il a augmenté ses taux pour volume minimal de 55 à 100 p. 100 vers toutes les destinations, ses taux de transport de véhicules et de matériel lourd, à destination de Fort Chipewyan, de 20 à 50 p. 100, et à destination de Fond du Lac, de 3 à 11 p. 100, ainsi que les taux du transport par remorque vers tous les points du réseau de 9 à 29 p. 100. Les taux de fret pour d'autres pontées à destination de Stony Rapids ont augmenté de 10 p. 100 et vers Fort Chipewyan, de 20 à 30 p. 100.

À l'exception de Fort Chipewyan, destination pour laquelle les taux cotés par les deux transporteurs étaient généralement comparables, les taux de Frame sont restés plus élevés que ceux de MMTL. Dans la plupart des cas, les augmentations déposées par MMTL étaient largement supérieures à celles de 5,9 et 5,2 p. 100 respectivement de l'IPC en Alberta et en Saskatchewan en 1991, tandis que les augmentations de Frame suivaient, en valeur relative, l'augmentation du coût de la vie.

MMTL s'est plainte des pratiques de Frame en matière de taux.

Avant la saison de navigation de 1991, MMTL a déposé une plainte auprès de l'Office, alléguant que Frame, dans ses soumissions pour le transport de fret que MMTL briguait également, offrait des taux inférieurs à ceux des tarifs publiés et déposés à l'Office. L'Office a jugé que si les offres de Frame étaient acceptées, la compagnie serait contrainte de transporter des marchandises à ces taux réduits, se mettant ainsi en contravention de l'article 218 (3) de la *LTN 1987*. Dans cette perspective, l'Office a rejeté une proposition de Frame de faire modifier son tarif pour avoir le droit de présenter des offres inférieures aux taux officiels déposés. L'Office a également ordonné à Frame d'abandonner ce genre de pratique.

Chaque année, depuis 1988, les expéditeurs de l'Athabasca ont été soumis à des augmentations imposées par Frame. Même si les diminutions du tonnage dans le réseau ont, jusqu'à un certain point, rendu ces hausses inévitables, les augmentations de tarifs de Frame en 1988 et en 1989 dépassaient de très loin celles de l'IPC en Saskatchewan et en Alberta pour ces mêmes années. Il semble toutefois que l'arrivée d'un concurrent sérieux, MMTL, a eu pour effet d'atténuer, en partie,

les augmentations tarifaires pour le transport par eau de cargaison de réapprovisionnement dans le réseau.

Performance financière des transporteurs

Lors de discussions avec MMTL en fin de saison, ce transporteur a rapporté, pour la deuxième année consécutive, de résultats financiers positifs attribuables à l'augmentation considérable du fret transporté entre 1990 et 1991 et à une forte hausse de ses taux en 1991.

À l'opposé, les recettes supplémentaires de Frame découlant des augmentations de taux de 1991 n'ont pas suffi à compenser le déclin du tonnage, une situation qui n'a apparemment pas permis à la société d'améliorer sa situation financière par rapport au bilan de l'année précédente.

L'Office a vérifié les états financiers de 1989 de Frame.

Alors que MMTL n'a connu, jusqu'à maintenant, aucune difficulté financière particulière dans ses activités de réapprovisionnement par eau dans le réseau de l'Athabasca, Frame s'est plainte à l'Office, chaque année depuis 1988, des difficultés financières auxquelles elle est confrontée par suite de la diminution du tonnage, et réclame des subventions d'exploitation pour continuer d'assurer un niveau de service acceptable. À la suite de l'augmentation de taux déposée par Frame en 1990, l'Office a procédé, en 1991, à un examen des états financiers consignés par le transporteur pour l'année 1989 en vue de déterminer si ces documents étaient représentatifs des activités réglementées de transport par chaland pour cette année-là. L'Office a découvert un certain nombre de problèmes et de lacunes comptables qui ont eu une incidence sur les résultats financiers globaux provenant des activités de réapprovisionnement de Frame en 1989. En outre, la vérification de l'Office indique des résultats financiers très différents de ceux qui ont été communiqués par le transporteur. Frame a contesté ces conclusions.

Plaintes des transporteurs

L'animosité entre les deux transporteurs autorisés du réseau et LAT a continué de s'amplifier en 1991 pour culminer avec une pléthore de plaintes déposées auprès de l'Office et de la Garde côtière canadienne (GCC).

Tel qu'il a été mentionné à la section sur les tarifs, MMTL a pris l'initiative en déposant une plainte auprès de l'Office sur les pratiques de tarification de Frame avant le début de la saison de navigation de 1991. Après examen des faits, l'Office a enjoint Frame à abandonner immédiatement ces pratiques.

Frame a répliqué en demandant à l'Office d'annuler la licence de MMTL. Elle soutenait que le tonnage n'était pas suffisant pour alimenter plus d'un transporteur dans le réseau et que la présence de deux transporteurs autorisés menaçait la stabilité des services de réapprovisionnement. L'Office a rejeté les affirmations de Frame.

L'Office a reçu plusieurs plaintes des transporteurs en 1991.

Frame a ensuite allégué que MMTL expédiait ses pontées au taux du transport en remorque, qui est beaucoup moins élevé. MMTL a nié les faits allégués.

Au cours de la saison de navigation de 1991, Frame a également demandé à la GCC de faire enquête sur les infractions présumées de MMTL au règlement sur la sécurité maritime. Cette dernière aurait exploité son chaland à moteur sans le matériel de sécurité requis. Frame a également soutenu auprès de la GCC que le

maître d'équipage de MMTL n'était pas en possession du certificat de compétence nécessaire pour la conduite de ce chaland.

Frame s'est opposée à la demande de licence de LAT, contrairement à MMTL .

Enfin, Frame, de concert avec la STNL, s'est opposée officiellement à la demande de licence de réapprovisionnement par eau déposée par LAT, puis à la demande de revision de LAT du rejet de sa demande auprès de l'Office. Fait surprenant, MMTL, le transporteur le plus vulnérable aux activités de LAT, n'a pas contesté la demande originale de ce dernier, ni sa demande de révision. De concert avec la compagnie susmentionnée, Frame a rapporté à l'Office, à quatre reprises, des cas de pratique illégale attribués à LAT au cours de la saison de 1991. Par suite de l'enquête sur ces accusations menée par l'Office et par la GRC à Fort Chipewyan et à Fort McMurray. La saison de navigation, s'est terminée avec l'examen de cette question par le ministère fédéral de la Justice.

Autres événements importants

Transports Canada a refusé d'accorder une garantie d'emprunt à Frame.

Avant le debut de la saison de navigation de 1991, le ministère de la Voirie et du Transport de la Saskatchewan a tenté de convaincre Transports Canada de l'appuyer dans la demande d'aide financière que Frame avait adressée au gouvernement fédéral. La compagnie désirait obtenir une garantie d'emprunt afin de poursuivre ses activités de réapprovisionnement par eau en 1991. Transports Canada a fait savoir qu'il ne pouvait pas contribuer à une telle garantie.

L'Alberta et la Saskatchewan ont étudié la question des routes toutes saisons dans la région de l'Athabasca.

En 1991, on a assisté à une recrudescence d'intérêt pour les routes toutes saisons dans la région de l'Athabasca, lesquelles auraient une incidence considérable sur l'avenir du transport par chaland dans la région. Lors de la mise à jour d'une étude réalisée en 1978 sur les tracés possibles d'une route toutes saisons entre Fort McKay et Fort Chipewyan, Alberta Transportation and Utilities a conclu que les coûts prévus d'un tel projet, le manque de liquidités et la longue liste de projets prioritaires rendaient peu vraisemblable la construction d'une telle route dans un avenir rapproché. La Saskatchewan et la GCC ont poursuivi en 1991 les pourparlers concernant le partage des coûts de construction d'une route toutes saisons reliant les localités de Black Lake et Stony Rapids en Saskatchewan avec les localités situées plus au sud. Incapables de s'entendre sur une formule de partage des coûts, les deux parties ont mis fin aux négociations. Toutefois, en fin d'année, la Saskatchewan faisait de nouvelles propositions à la GCC sur cette question.

Le rôle futur de la GCC dans la région demeure incertain.

L'annulation, en 1991, du mémoire au Cabinet de la GCC sur le rôle de cet organisme dans la région a laissé une fois de plus en suspens la question de l'avenir du transport par chaland dans le réseau. Ce mode de transport dépend en effet des services de dragage et d'aide à la navigation assurés par la GCC. Bien que celle-ci ait fourni ces services en 1991, elle ne s'était pas encore engagée à la fin de l'année sur un plan à long terme pour la région, et elle continue à chercher une alternative rentable au réapprovisionnement par chaland des collectivités du réseau de l'Athabasca.

Enfin, la viabilité des services de transport par chaland du réseau continue à souffrir de l'augmentation du volume de fret acheminé sur les routes hivernales, surtout celle qui relie Fort McMurray et Fort Chipewyan avec quelque 3 000 tonnes de fret transportées en 1990-1991.

Opinions des usagers

Enquête de 1991 auprès des usagers des services de réapprovisionnement par eau du réseau de l'Athabasca
- Profil des répondants -

- Les répondants à l'enquête de 1991 réalisée par l'Office comprenaient une collectivité, des bandes autochtones, des ministères du gouvernement provincial et des entreprises commerçant dans la région.
- Presque tout le fret acheminé dans le réseau consistait en matériel de réapprovisonnement des collectivités.
- Les deux tiers des répondants étaient des expéditeurs utilisant régulièrement ou fréquemment les services de réapprovisionnement par eau.
- Presque 80 p. 100 des répondants se classaient dans la catégorie des petits et des moyens expéditeurs.
- Quatre-vingt-un pour cent des expéditeurs ont signalé que le volume de fret acheminé par chaland en 1991 avait augmenté ou n'avait pas changé.

Le nombre d'expéditeurs de l'Athabasca ayant participé à l'enquête de l'Office de 1991 sur la qualité et le niveau des services des transporteurs assurant le réapprovisionnement par eau était légèrement plus élevé qu'en 1990. Les répondants comprenaient les principaux utilisateurs des services de réapprovisionnement par eau du réseau ainsi que bon nombre d'expéditeurs de taille plus modeste.

Niveau de service

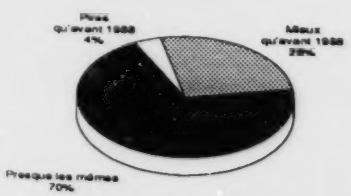
Selon les résultats de l'enquête, les deux tiers environ des expéditeurs du réseau de l'Athabasca, par rapport aux trois quarts en 1990, estimaient que la qualité des services de réapprovisionnement par eau offerts en 1991 était la même qu'en 1990. Une autre tranche de 29 p. 100 (12 p. 100 en 1990) avait l'impression que les services s'étaient détériorés.

Les cotes attribuées aux transporteurs de l'Athabasca pour le niveau des services assurés en 1991 se sont considérablement améliorées par rapport aux résultats de 1990. Une plus grande proportion d'expéditeurs qu'en 1990 ont jugé les services des transporteurs d'« acceptables » à « très bons » pour l'ensemble des critères de qualité des services de 1991 (Tableau 6.3). De toute évidence, l'amélioration de la qualité des services est attribuable à la présence de trois transporteurs fournissant des services relativement réguliers tout au long de la saison de navigation de 1991. On constate une amélioration importante des cotes attribuées par les expéditeurs pour la fréquence et l'horaire des services.

TABLEAU 6.3
Évaluation des services de réapprovisionnement par eau par les expéditeurs de l'Athabasca

	Très bon / bon (%)		Acceptable (%)		Médiocre / très médiocre (%)	
Critères	1990	1991	1990	1991	1990	1991
Prix / Taux	36	15	40	62	24	23
Ponctualité	35	35	42	46	23	19
Fréquence	50	53	38	43	12	4
Horaire	50	41	36	52	14	7
Souplesse	54	58	25	25	21	17
Paiement des réclamations	61	48	30	48	9	4

GRAPHIQUE 6.20
Évaluation par les expéditeurs des services de réapprovisionnement en 1991 et avant 1988



Réseau de l'Athabasca

En 1991, on a demandé pour la première fois aux expéditeurs de comparer les services reçus en 1991 à ceux qu'ils avait reçus avant 1988. Soixante-dix pour cent des répondants les ont jugés « équivalents », environ un quart, « meilleurs », et seulement 4 p. 100, « pires ». Quant au niveau des services au cours des quatre dernières années, presque tous les expéditeurs du réseau de l'Athabasca ont jugé les transporteurs « acceptables » à « très bons » pour la fréquence et la ponctualité, et un peu moins des trois quarts ont attribué les mêmes cotes aux « taux ».

Pour les expéditeurs de l'Athabasca, les taux restaient le critère le plus important. Ils ont été mentionnés par 56 p. 100 des répondants en 1991, par rapport à 62 p. 100 en 1990. Les critères de la ponctualité et de la fréquence venaient loin derrière en 1991, comme en 1990.

Tarifs de marchandises

La majorité des expéditeurs ont rapporté des taux plus élevés pour le transport des marchandises générales.

Alors que la majorité des expéditeurs estimaient que les taux de transport des marchandises générales avaient augmenté en 1991, un peu moins de la moitié des répondants étaient du même avis pour le carburant en vrac. En comparaison, en 1990, la part des expéditeurs ayant signalé des taux plus élevés était plus faible pour les marchandises générales et plus grande pour le carburant en vrac. Sept expéditeurs sur dix ont trouvé que les taux de 1991 étaient raisonnables, tant pour les marchandises générales que pour le carburant en vrac.

Concurrence

La majorité des expéditeurs s'opposent à une concurrence accrue.

Dans le réseau de l'Athabasca, les répondants étaient presque également partagés entre ceux qui se disaient captifs d'un seul transporteur (41 p. 100) et les autres (44 p. 100). Les 15 p. 100 restants étaient indécis. Ces résultats de 1991 sont à l'inverse de ceux de 1990, où 46 p. 100 des expéditeurs estimaient qu'ils étaient captifs. L'enquête de 1991 a également révélé que seulement 60 p. 100 de ceux qui ont répondu par l'affirmative à cette question préconisaient une concurrence accrue.

Selon 39 p. 100 des expéditeurs, l'intensification de la concurrence entraînerait une baisse des taux et augmenterait la fréquence et la fiabilité des services. Par ailleurs, le fait que le tonnage des marchandises à transporter soit déjà insuffisant et que le volume des affaires soit limité et en perte de vitesse a amené 57 p. 100 des expéditeurs de l'Athabasca à conclure qu'une intensification de la concurrence n'était pas souhaitable.

Utilisation d'autres modes de transport

La grande majorité des expéditeurs a fait appel à d'autres modes de transport en 1991.

Les préférences des expéditeurs de l'Athabasca quant aux modes de transport n'ont pas varié de 1990 à 1991. Les routes hivernales et le transport aérien ont continué à livrer concurrence au transport par chaland pour le fret en provenance ou à destination de la région. Quelque 83 p. 100 des expéditeurs, contre 75 p. 100 en 1990, ont déclaré recourir au transport aérien pour remplacer ou pour offrir un complément au transport par chaland en 1991. Comme en 1990, une majorité d'expéditeurs a utilisé les routes hivernales, en plus du transport par eau, en 1991.

Avec 83 p. 100 des répondants rapportant des taux de fret aérien sensiblement plus élevés que ceux du transport par eau, il n'est pas surprenant qu'une forte majorité d'expéditeurs du réseau ait encore accordé leur préférence au transport par chaland en 1991. Par opposition, la majorité des expéditeurs ayant utilisé les routes hivernales en 1991 ont acheminé autant, sinon plus de fret grâce à ces routes que par chaland. De plus, ils ont déclaré que les taux exigés pour le transport par route hivernale étaient de moins élevés à beaucoup moins élevés que ceux exigés pour le transport par chaland.

Commentaires généraux

Les deux tiers des expéditeurs de l'Athabasca ayant répondu à l'enquête de l'Office en ont profité pour faire des commentaires par écrit sur les services de réapprovisionnement par eau dans le Nord.

Préoccupations des expéditeurs de l'Athabasca mentionnées lors de l'enquête de l'Office en 1991

Parmi les préoccupations liées au réapprovisionnement par eau dans le Nord que les expéditeurs voudraient voir aborder dans le cadre de futurs amendements législatifs, on retrouve :

- Le niveau de charges terminales et de frais de manutention imposés aux expéditeurs par les transporteurs de l'Athabasca;
- La transparence et la clarification des frais auxiliaires dans les tarifs de réapprovisionnement par eau, y compris l'exercice d'un contrôle plus serré de l'Office sur ces frais;
- La nécessité d'améliorer les directives en matière d'inspection, d'assurance et d'octroi de licences pour les services de réapprovisionnement par eau;
- La viabilité du transport par eau dans le réseau;
- Les modes de transport autres que le chaland, y compris les routes toutes saisons.

Plusieurs expéditeurs étaient satisfaits des services offerts dans le réseau en 1991. Ils ont signalé qu'en raison de la présence de deux transporteurs, il était désormais possible de négocier des taux concurrenciels, et ils ont souligné l'importance des services de transport par chaland dans le réseau pour le réapprovisionnement des collectivités situées à l'extrémité est du lac, ces dernières étant privées de routes hivernales permanentes. Toutefois, la grande majorité des expéditeurs ayant présenté des commentaires écrits a exprimé un certain nombre de préoccupations. L'un d'eux s'est plaint de l'ambiguïté entourant les taux de base et les suppléments imposés par les transporteurs. Un autre a laissé entendre que les transporteurs devraient établir des horaires, même provisoires, à l'intention des expéditeurs afin que ceux-ci disposent de « meilleurs délais pour commander les marchandises ». D'autres suggestions avaient trait au contrôle des taux, ainsi qu'à la nécessité de contrôler « des frais de manutention excessifs », de prolonger la saison de navigation pour éviter le transport aérien, plus coûteux, et de construire une route toutes saisons. Un autre expéditeur s'est plaint des activités illégales de LAT et des problèmes auxquels la clientèle de cette société serait confrontée « si un accident sérieux survenait (à leur cargaison) ».

Trois expéditeurs sur quatre ont critiqué les services de Frame, le principal transporteur du réseau, qu'ils jugent trop infréquents et « deux fois plus chers que ceux des autres transporteurs ». Ils ont demandé à l'Office d'examiner les coûts de manutention et de chargement de Frame, qui leur semblaient « excessifs et inappropriés ». Le seul commentaire favorable venait d'un gros expéditeur, qui félicitait Frame d'avoir améliorer ses activités de façon à minimiser les risques inhérents à la manutention du carburant en vrac.

Comparaison des résultats de l'enquête de 1988 à 1991

Peu de changement d'opinion des expéditeurs quant au niveau de service de 1988 à 1991.

Si l'on compare les résultats de l'enquête d'une année à l'autre, on constate que les expéditeurs de l'Athabasca ont, dans l'ensemble, décrit la qualité des services de réapprovisionnement par eau comme étant la « même » que l'année précédente, bien que le pourcentage ait baissé de 78 p. 100 en 1988 à 65 p. 100 en 1989. Il est intéressant de noter qu'en 1988, 18 p. 100 des expéditeurs percevaient les services de réapprovisionnement par eau comme « meilleurs » que l'année précédente. En 1991, 29 p. 100 décrivaient ces services comme « pire » que l'année précédente.

Par rapport aux critères de niveau des services comprenant, entre autres, les taux, la ponctualité et l'horaire, une majorité d'expéditeurs ont jugé les transporteurs sur une échelle allant d'« acceptable » à « très bon » entre 1988 et 1991, à une exception près : en 1988, 60 p. 100 des répondants de l'Athabasca ont signalé qu'ils étaient mécontents des taux exigés par les transporteurs du réseau, mais les cotes attribuées pour ce critère ont considérablement grimpé en 1989 et au cours des années suivantes.

Trois années sur quatre, les expéditeurs de l'Athabasca ont donné les taux comme critère principal du niveau de service. La ponctualité n'a surpassé les taux qu'en 1989.

Les expéditeurs ont rapporté des taux plus élevés mais raisonnables de 1988 à 1991.

Dans chacune des quatre années, un peu plus de la moitié des répondants ont signalé des augmentations des taux du transport de marchandises générales. Toutefois, la grande majorité des répondants décrivaient ces taux comme raisonnables, sauf en 1988. Les taux du carburant en vrac ont été considérés comme « égaux » ou « inférieurs » par une majorité d'expéditeurs au cours de trois des quatre années, 1990 faisant exception. Les taux du carburant en vrac ont été jugés raisonnables par une majorité d'expéditeurs pour chacune des années étudiées, sauf en 1988, où ils avaient été déclarés excessifs.

Le point de vue des expéditeurs sur une intensification de la concurrence a fluctué.

Au cours des trois dernières années, la proportion des expéditeurs se considérant comme captifs d'un seul transporteur était réduite de 56 p. 100, en 1989, à 41 p. 100, en 1991. Par ailleurs, le nombre d'expéditeurs favorables à une intensification de la concurrence a varié. La majorité a répondu dans l'affirmative en 1988 et 1990, alors que les expéditeurs étaient contraints de s'adresser à un transporteur principal, et dans la négative en 1989 et 1991, alors que deux transporteurs autorisés assuraient le service dans le réseau.

Les expéditeurs de l'Athabasca étaient plus satisfaits des services de réapprovisionnement par eau au cours des années où ils avaient le choix du transporteur et ils ont fait connaître leur point de vue à ce sujet dans les commentaires écrits déposés auprès de l'Office.

Incidence de la partie V

Les transporteurs du Mackenzie et de l'Athabasca sont généralement satisfaits de la partie V.

Des quatre transporteurs autorisés du réseau du Mackenzie, trois se sont généralement dits satisfaits de la partie V de la *LTN 1987* et ont fait savoir à l'Office que la législation actuelle constituait une amélioration notable par rapport aux exigences en matière de licence imposées en vertu du régime législatif précédent. Au cours des quatre dernières années, les plus petits transporteurs du réseau ont affirmé à plusieurs reprises que la rationalisation des exigences en matière de licence, en vertu de la partie V, avait eu des retombées positives sur leurs activités. En outre, la déréglementation de l'acheminement des cargaisons des secteurs des ressources naturelles et de la Défense nationale, a, dans une certaine mesure, allégé le fardeau administratif et les dépenses connexes de tous les transporteurs du réseau du Mackenzie. La STNL a refusé de faire connaître son point de vue sur l'incidence de la partie V, préférant réserver ses commentaires pour un mémoire qui sera soumis à la Commission d'examen de la Loi.

Dans le réseau de l'Athabasca, les transporteurs ont également exprimé un point de vue positif quant à l'assouplissement des exigences en matière de licence aux termes de la partie V. Les dispositions relatives au transfert de la licence qui ne sont pas pertinentes dans le réseau du Mackenzie semblent avoir eu des incidences mitigées dans le réseau de l'Athabasca. D'une part, les expéditeurs ont eu accès aux services de deux transporteurs autorisés au cours des deux dernières années à la suite de l'acquisition, par MMTL, d'une licence de réapprovisionnement par eau découlant de l'achat des éléments d'actif d'un transporteur qui avait cessé ses activités. D'autre part, Frame, le principal transporteur du réseau depuis 1984, a vu sa part de marché s'éroder au cours des deux dernières années en raison de la concurrence de MMTL, à tel point que, selon lui, sa survie en serait menacée.

Par ailleurs, le passage d'un régime de licences annuelles à un régime de licences pour une période indéterminée, de pair avec la possibilité de transférer les licences, a augmenté considérablement la valeur des licences de réapprovisionnement par eau, particulièrement dans le réseau de l'Athabasca.

La déréglementation de l'acheminement du fret des secteurs des ressources naturelles et de la Défense nationale semblerait n'avoir eu aucune conséquence dans le réseau de l'Athabasca, puisque presque tout le fret transporté par chaland est destiné au réapprovisionnement des collectivités.

La méconnaissance des expéditeurs de la partie V ne les a pas empêchés de s'exprimer sur les taux et les niveaux de service.

Les expéditeurs du Mackenzie, tout comme ceux de l'Athabasca, sont restés indifférents à l'égard de la partie V au fil des années. Bien que la plupart d'entre eux soient au courant de l'existence de dispositions régissant les activités de remorquage et d'acheminement par chaland, un grand nombre d'entre eux ignorent la Loi qui régit les services de réapprovisionnement par eau dans le Nord. Cela n'a toutefois pas empêché certains d'entre eux d'exprimer leur opinion à l'Office sur les taux et les niveaux de service des transporteurs au cours des quatre dernières années.

Dans un autre ordre d'idées, les petits transporteurs du réseau du Mackenzie ont demandé si les formulaires de rapport annuel de l'Office pouvaient être rationalisés davantage et si la section financière de ces rapports ne pouvait pas s'harmoniser plus étroitement avec les états financiers annuels que préparent leurs comptables (voir l'encadré).

Dans le réseau de l'Athabasca, Frame a exprimé l'opinion que la partie V était généralement adéquate. Le transporteur a toutefois pris l'Office à partie pour n'avoir pas exécuté avec toute la célérité voulue les dispositions de la Loi en matière de licence. Frame a également demandé à ce que les documents qui doivent être déposés aient à traiter uniquement de questions liées au transport sur le réseau et aux questions connexes, et non des affaires des filiales d'un exploitant de remorqueurs et de chalands. Le transporteur a en outre suggéré que soient déposé dans les 60 jours de la fin de la saison des rapports d'exploitation et des états financiers qui ne sont pas nécessairement incorporés aux états financiers de fin d'année. MMTL, l'autre transporteur licencié du réseau, s'est déclaré satisfait, en grande partie, des dispositions de la partie V.

Préoccupations des transporteurs et des expéditeurs après quatre ans d'examen de la partie V

Considérations touchant la partie V

- Envisager le besoin d'une définition plus précise du réapprovisionnement des collectivités en vue d'éliminer la confusion relative aux « projets spéciaux ».
- Considérer de porter le délai de préavis des tarifs déposés auprès de l'Office de 30 à 60 ou 90 jours pour permettre une analyse plus rigoureuse des motifs les justifiant.
- Modifier la partie V pour éliminer les articles régissant la période de transition avec la législation précédente ainsi que la clause des droits acquis des transporteurs précédemment autorisés.

Les règlements de l'Office sur le réapprovisionnement par eau dans le Nord

- Examiner la possibilité de réviser les formulaires de rapport annuel pour permettre aux transporteurs autorisés de les remplir plus aisément et simplifier la partie financière du formulaire actuel pour la faire correspondre aux états financiers que les transporteurs reçoivent de leurs comptables.
- Envisager de rendre plus transparente aux expéditeurs l'évaluation que fait l'Office des augmentations des tarifs du réapprovisionnement par eau.

LES SERVICES DE TRANSPORT PAR EAU

Le transport de fret général sur les Grands Lacs

Faits saillants de 1991

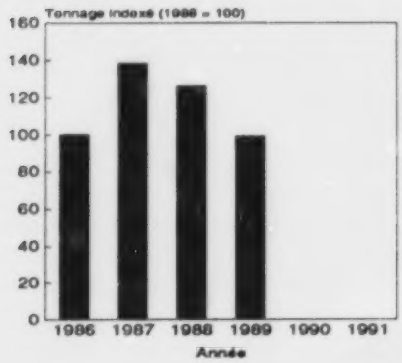
Pour une deuxième année consécutive, Woodlands Marine n'assure pas de services de transport par eau.

Pour la deuxième année consécutive, il n'y a pas eu de services de transport public de fret général sur les Grands Lacs. La faible demande provenant du secteur des produits forestiers et l'impossibilité de trouver un navire de remplacement convenable ont empêché Woodlands Marine de reprendre son service entre Windsor et Thunder Bay.

Événements récents

L'absence de demande et d'un navire acceptable entravent les activités de Woodlands.

GRAPHIQUE 6.21
Acheminement indexé du fret général par Woodlands Marine (1986 à 1991)



Les forces du marché, et non la réforme législative, décident de l'avenir de Woodlands.

Woodlands Marine, le dernier transporteur public de fret général sur les Grands Lacs, n'a pas assuré de services entre Windsor et Thunder Bay pour la deuxième année consécutive. Même si le transporteur a continué à présenter des devis à des clients potentiels en 1991, une demande insuffisante provoquée par la fermeture des scieries du nord de l'Ontario, clés de voûte des activités de Woodlands, a empêché le transporteur de réintroduire ses services de transport de fret général.

Les circonstances actuelles de Woodlands laissent présager que la compagnie aura du mal à revenir sur le marché dans un avenir rapproché. En fait, une étude de marché en vue de cerner l'éventuelle demande de services d'acheminement de marchandises générales, parrainée en 1990 par le ministère du Transport et des Communications de l'Ontario et par les ports de Windsor et de Thunder Bay, révélait que Woodlands comptait principalement sur les produits forestiers du nord de l'Ontario pour maintenir son service. L'incapacité de Woodlands de trouver un substitut acceptable pour le navire roulier (le «M.V. Woodlands») qu'elle affrétait avant 1990 a ajouté aux difficultés de la société.

De 1988 à 1991, l'affaiblissement des indicateurs clés permettant de mesurer la viabilité de Woodlands à savoir, le tonnage transporté, les recettes et la fréquence des services, a été tel qu'en 1990, le transporteur a suspendu ses activités.

On avait craint que la déréglementation, en 1988, du transport du fret général ne conduise à une concurrence tellement vive que Woodlands et ses concurrents en seraient acculés à la faillite. Or cela ne s'est pas produit. En fin de compte, c'est le déclin appréciable du transport nord-sud des produits forestiers, allié à l'incapacité du transporteur d'acquérir un navire de remplacement à un prix raisonnable, qui a sonné le glas pour Woodlands, et non la réforme législative de 1988 .

LES SERVICES DE TRANSPORT INTERMODAL

Faits saillants de 1991

Services de conteneurs superposés

CN a établi le premier service intérieur de conteneurs superposés au Canada entre Moncton, Montréal et Toronto. Conrail et CP Rail se sont alliés pour offrir les mêmes services de Chicago vers Montréal et Toronto.

Alliances entre transporteurs

Des trains rail-route («Road Railer») relient maintenant Détroit et Toronto grâce à des services interlignes de Norfolk Southern et CP Rail. Aux États-Unis, les initiatives conjointes rail-route sont une tendance qui prend de l'ampleur.

Principaux investissements dans le transport intermodal

Des projets de construction et de modification des hauteurs libres de tunnels témoignent de l'engagement des compagnies ferroviaires canadiennes à l'égard de la technologie des conteneurs superposés.

Concurrence

Les améliorations apportées au transport terrestre vers les différents ports nord-américains ont une incidence sur les stratégies d'évaluation des itinéraires des compagnies maritimes. Par conséquent, les ports devront se livrer une concurrence plus acharnée pour conserver la clientèle de ces transporteurs.

Systèmes de jonctions intermodales

La partie terrestre d'une activité internationale de transport intermodal est désignée par les expressions suivantes :

trafic de jonction terrestre, soit l'acheminement des marchandises transportées sur un seul connaissement, par exemple d'Asie en Europe en passant par l'Amérique du Nord, soit par train, soit par camion;

trafic de minijonction, soit le transport vers une ville portuaire sur la côte opposée pour distribution;

ou

trafic de microjonction, soit le transport entre un port et une destination située à l'intérieur des terres.

Transport intermodal

Les activités liées au transport intermodal tirent parti de divers modes de transport pour offrir des services au moindre coût. Ces dernières années, le transport intermodal a fait de grands progrès, et il continue d'évoluer. De plus en plus, il est perçu par de nombreux expéditeurs comme concurrentiel quant au coût et au service. Grâce à l'amélioration du service, aux nouveaux systèmes électroniques d'échange des données, à des programmes adaptés et garantis de livraison ainsi qu'à une très grande ponctualité, le transport intermodal propose un choix très vaste aux expéditeurs. L'effet synergique du transport bimodal devient de plus en plus évident au fur et à mesure qu'évolue le milieu du transport et que les alliances entre divers modes deviennent non seulement plus largement acceptées, mais aussi liées aux stratégies de survie et d'expansion.

Faits nouveaux en 1991

Services ferroviaires de conteneurs superposés

En septembre 1990, CN a commencé à offrir un service de conteneurs superposés entre Vancouver et Toronto/Montréal pour la ligne OOCL et il assure le même service à une autre ligne, Evergreen, depuis avril 1991. Au départ, les services de conteneurs superposés de CN fournis à Evergreen comprenaient six wagons par semaine, chiffre qui a ensuite été porté à 10 puis à 12 wagons par semaine. En 1991, CN a également commencé à fournir ces mêmes services à « K » Line.

CN a mis en opération le premier service ferrovaire intérieur de conteneurs superposés au Canada.

En juin, CN a également mis en place le premier service intérieur de transport de marchandises par conteneurs superposés au Canada. Offert dans le couloir Moncton-Montréal-Toronto, ce service le sera également dans le couloir Toronto-Edmonton. Ces initiatives découlent de la décision prise par la compagnie ferroviaire en 1990, qui voulait reconquérir le trafic sur longue distance que lui avait ravi le camionnage et remplacer, d'ici à 1995, son parc de remorques par des conteneurs pour le transport intérieur. Une fois cette décision annoncée, le transporteur a suivi avec un plan d'acquisition de 500 conteneurs de 48 pieds et 100 wagons pour conteneurs superposés. Chaque wagon comprend cinq plate-formes capables de porter des conteneurs pour le transport intérieur ou océanique, ou encore des remorques d'une longueur maximale de 53 pieds.

En août, CN a commencé à utiliser ses wagons à deux niveaux pour acheminer les conteneurs à destination et en provenance du port de Halifax. Au départ, le service se limitait au transport de 100 EVP, puisqu'il n'était offert qu'à partir de cinq wagons loués. Dès septembre, le service était étendu à Toronto dans le couloir Halifax-Montréal-Toronto. Le service utilisait 30 wagons pour conteneurs superposés, ce qui portait la capacité totale à 600 EVP. Le gouvernement néo-écossais a contribué à la mise en place de ce service en acceptant de payer le coût de location des wagons pour les trois premières années et demie d'une entente de 10 ans négociée avec CN. En parallèle, CN a accepté de réaliser des travaux de relèvement des hauteurs libres pour permettre l'acheminement en superposition, entre Moncton et Halifax, de deux conteneurs d'une hauteur de 9 pieds 6 pouces

chacun. Le nouveau service exigeait également le renforcement de la plate-forme afin qu'elle puisse supporter les charges plus lourdes des conteneurs superposés. CN a également décidé de regrouper les conteneurs du transport intérieur et outre-mer afin d'obtenir un volume suffisant pour assurer la rentabilité du service de conteneurs superposés.

Principal transporteur ferroviaire desservant le port de New York/New Jersey, Conrail a terminé les travaux de relèvement des hauteurs libres, ce qui lui permet d'offrir le service de conteneurs superposés entre ce port de la côte est américaine et Chicago. Conrail s'est allié à Burlington Northern (BN) pour offrir ce service entre Port Newark et le terminal de BN à Chicago, et avec CP Rail pour assurer la liaison entre le terminal Maher et le terminal maritime de l'administration portuaire d'Elizabeth, pour le service vers Montréal et Toronto, où la livraison des conteneurs se fait en 24 et 32 heures respectivement.

En juillet, Norfolk Southern, une compagnie ferroviaire américaine, a lancé un service de conteneurs superposés entre Chicago et les terminaux internationaux Norfolk, les plus importantes installations de conteneurs du port de Virginie.

Alliances stratégiques entre transporteurs

Air Canada Cargo a établi une nouvelle liaison par camion entre Détroit et Toronto, permettant aux expéditeurs de faire prédédouaner leurs marchandises et leur guarantissant leurs choix de vols dans le réseau d'Air Canada Cargo. Afin d'offrir ce service cinq fois par semaine, Air Canada réserve de l'espace à bord de camions qui font la liaison vers Détroit à partir du Michigan, de l'Ohio, de l'Illinois et de l'Indiana.

CP Rail a commencé à assurer un service interligne avec les trains rail-route («Road Railer») de Norfolk Southern entre Détroit et Toronto. Le véhicule rail-route est un hybride qui peut rouler à la fois sur la route et les voies ferroviaires. Cette technologie renforce la capacité des compagnies de chemin de fer à concurrencer le camionnage sur les distances courtes et moyennes de même que dans les couloirs à volume élevé.

De nombreuses initiatives intermodales rail-route ont été mises de l'avant aux États-Unis en 1991.

En 1991, un certain nombre d'initiatives de rail-route ont été prises aux États-Unis. Elles visaient soit à attirer une clientèle faisant appel aux agents d'expédition, soit à réduire le volume de marchandises acheminées par la route. Les relations qui se sont établies aux États-Unis entre les entreprises de camionnage et les sociétés ferroviaires ont été influencées par des facteurs tels la pénurie de chauffeurs de camion et les coûts. Aux États-Unis, une tendance se dessine de plus en plus en faveur de ces affiliations. Bien qu'elles soient moins fréquentes au Canada, ces associations sont scrutées de près par les transporteurs canadiens. Aux États-Unis, les accords d'affiliation rail-route suivants ont été conclus en 1991 :

BN et J.B. Hunt Transport Services Inc. ont signé un accord pour offrir un nouveau service de transport intermodal entre les régions du Midwest et du nord-ouest du Pacifique. Les marchandises de J.B. Hunt sont acheminées chaque jour par les trains prioritaires de transport intermodal de BN entre Chicago et Portland.

Transporteur de charges complètes établi au Missouri et spécialisé dans le transport de marchandises à température contrôlée, KLLM Inc. a conclu un accord semblable à celui de J.B. Hunt. Grâce à une affiliation avec Atchison, Topeka and Santa Fe Railway Co., KLLM transporte, par wagon, des

remorques réfrigérées entre les régions californiennes produisant des fruits et des légumes et des terminaux de Chicago, de Kansas City et de Forth Worth.

Schneider National Inc., établi au Wisconsin, est un transporteur de charges complètes. Il a suivi l'exemple de KLLM et a commencé à acheminer des marchandises par conteneurs de 48 pieds superposés sur des wagons de la Southern Pacific Transportation Co.

Southern Pacific Transportation Co. a lancé une entreprise conjointe avec May Trucking Co., un camionneur régional américain, pour transporter des marchandises par train intermodal à destination et en provenance de la côte ouest. Southern Pacific fait appel à la compagnie de camionnage pour transporter les marchandises à destination et en provenance de ses terminaux de Portland et de Los Angeles par son service Pacific Coast Express, tous les quatre jours.

Norfolk Southern Corporation a regroupé les services de ses filiales de camionnage et de transport ferroviaire avec l'intention de coordonner l'acheminement de ses wagons « Flat Triple Crown Service » et des remorques de North American Van Line sur les longs parcours.

Carolina Freight Carriers Corp., un transporteur public qui n'exploite pas de navires, et Sea-Land Service Inc., une importante compagnie de navigation américaine, se sont alliés pour offrir un service entre les ports asiatiques et un certain nombre de villes dans le sud-est des États-Unis. Sea-Land transporte les marchandises entre l'Asie et la Californie, où elles sont mises à bord de trains de conteneurs superposés à destination du terminal de dégroupage de Carolina Freight, à Atlanta. Le lendemain, elles sont livrées dans un certain nombre de villes de la région.

Les grandes lignes internationales offrent leurs propres services de transport intermodal.

Un certain nombre de lignes étrangères ont établi leurs propres filiales américaines pour commercialiser leurs services de transport intermodal. En 1991, une filiale de l'OOCL, Express System Intermodal (ESI), a conclu un accord avec Sante Fe Railway Co. pour acheminer tout son trafic intermodal entre Los Angeles et Chicago. Par cet accord, Sante Fe a coordonné l'offre de services de transport par conteneurs superposés de façon à répondre aux besoins du service bihebdomadaire de l'OOCL au port de Long Beach. Southern Pacific se charge du trafic d'ESI vers les marchés du sud-est des États-Unis acheminé par les ports du golfe américain.

Faits nouveaux et investissements dans le transport intermodal

En juin, CP Rail a entrepris un projet de 15 millions de dollars portant sur le relèvement de la hauteur libre dans des tunnels. Lorsqu'il sera terminé, en décembre 1992, ce projet aura permis de relever la hauteur libre dans de nombreux tunnels de la ligne du col Rogers pour permettre l'acheminement de conteneurs superposés entre le port de Vancouver et l'Est du Canada. Au cours de l'année, CP Rail a utilisé six wagons de conteneurs superposés entre Montréal et Toronto pour mettre à l'essai la logistique du matériel et les caractéristiques de manutention dans les terminaux portuaires.

CP Rail a ouvert son terminal de Vaughan.

CP Rail a commencé à utiliser son terminal intermodal de Vaughan, situé à l'extérieur de Toronto, lequel est muni de trois portiques dont la capacité de levage est de 40 tonnes chacun. Chaque portique dessert un système de manutention des marchandises comprenant deux routes, quatre voies ferrées et une zone de tri et d'entreposage de conteneurs. Le terminal prend également en charge les livraisons par ferroutage. D'une capacité d'environ 110 000 remorques et conteneurs par année, le terminal manutentionnera le trafic intérieur et international de conteneurs maritimes de l'Ouest canadien à destination et en provenance des ports de la côte ouest. Le terminal Obico de CP Rail, près d'Etobicoke, va continuer à servir à la manutention de conteneurs maritimes à destination et en provenance des ports de la côte est et qui proviennent ou sont destinés à l'Est du Canada et aux États-Unis.

CN a poursuivi les travaux d'agrandissement de 15 millions de dollars à son terminal de Brampton, projet qui doublera la capacité des installations et permettra de concurrencer plus efficacement le camionnage.

CN a annoncé qu'il prévoyait construire un nouveau tunnel ferroviaire de 155 millions de dollars sous la rivière St. Clair afin de relier Port Huron, au Michigan, et Sarnia, en Ontario. Ce tunnel, qui doit être terminé en 1994, permettra l'utilisation de wagons de conteneurs superposés et de wagons porte-automobiles à triple plancher.

BC Rail a ouvert ses installations intermodales nouvellement réaménagées, équipées de dispositifs de levage de remorques et dont les voies ont été redessinées pour permettre un chargement latéral plus efficace des remorques à bord des trains. Les nouvelles installations comprennent un hangar de transbordement du bois d'œuvre et une aire couverte pour transférer avec effficacité les produits forestiers du train au véhicule routier. BC Rail a également amélioré son parc de wagons de transport intermodal en y ajoutant 15 wagons articulés à triple plate-forme pour le transport de remorques et de conteneurs.

Développement de la technologie du transport intermodal

Les progrès technologiques dans le domaine des conteneurs réfrigérés permettent une plus longue durée de transport vers des destinations plus lointaines, la manutention de produits plus fragiles et la diminution des pertes de produits périssables. Ces innovations sont actuellement à l'essai aux États-Unis en vue d'une mise en application dans le transport terrestre.

Services de transport intermodal

Point de vue des expéditeurs

Certaines industries ont utilisé davantage les services de transport intermodal.

Tout comme en 1990, l'enquête menée par l'Office auprès des expéditeurs en 1991 a confirmé que certains secteurs d'activité recouraient davantage aux services de transport intermodal, en l'occurrence, les produits alimentaires, les produits de plastique, les produits fabriqués, les produits électriques et électroniques, les produits chimiques et leurs dérivés, et le commerce de gros. En 1991, ces services ont également été utilisés par l'industrie de la machinerie et le commerce de détail. Par contre, ils ont été moins utilisés par l'industrie du papier et des produits connexes.

En 1991, les expéditeurs ont signalé des augmentations moyennes du coût du transport intermodal inférieures à celles qu'ils avaient assumées en 1990. Les augmentations moyennes auraient varié entre 0,8 p. 100 pour les services intérieurs et 1,8 p. 100 pour les services internationaux. Quant aux services transfrontaliers, la hausse moyenne a été de 0,9 p. 100. Les expéditeurs qui traitent directement avec les transporteurs ont eu droit à des conditions plus favorables que ceux qui font appel à des intermédiaires. Cependant, la différence entre les deux groupes n'a pas été très importante. Les résultats de l'enquête de 1991 ne permettent pas de dire que les expéditeurs qui ont accru le volume de leurs expéditions par transport intermodal ont obtenu de meilleurs taux. Il semble que le volume ne soit qu'un des nombreux facteurs qui influent sur les taux et leur modification. À l'exception de quatre expéditeurs, tous ceux qui font appel au transport intermodal pour plus de 50 p. 100 de leur volume ont signalé des augmentations de taux inférieur à 8 p. 100. Quant au transport intermodal intérieur et transfrontalier par remorques et conteneurs acheminés par la route et le chemin de fer, les taux ont soit diminué, soit augmenté très faiblement en 1991.

Les observations des expéditeurs sur les services de transport intermodal de rail-route ne sont pas unanimes. La réflexion suivante est un exemple d'opinion très favorable :

> « Les services de transport intermodal sont comparables ou supérieurs à ceux du camionnage. Il y a une quantité suffisante de matériel et de remorques ou conteneurs pour assurer les livraisons dans les délais. Au cours des 12 derniers mois, il y a eu une plus grande souplesse dans les prix que ce que nous avons connu par le passé. »

Les services de transport intermodal doivent devenir plus souples.

À l'autre extrême, un expéditeur a déclaré ce qui suit : « service excellent une journée et lamentable le lendemain. » Selon les résultats de l'enquête et les observations recueillies au cours des entrevues auprès des dirigeants des entreprises de camionnage, les compagnies ferroviaires ont fait preuve d'un plus grand dynamisme en 1991 pour s'approprier le trafic intermodal. De façon générale, les expéditeurs estiment que les services de transport intermodal, particulièrement par chemin de fer, doivent devenir plus souples pour répondre aux besoins du client.

Les expéditeurs signalent une amélioration générale du niveau des services de transport intermodal.

Dans leur évaluation des changements survenus dans les services de transport intermodal, les expéditeurs ont souvent rapporté une amélioration en 1991 pour un certain nombre de facteurs, soit la coopération des transporteurs, la qualité globale du service et le délai d'expédition. D'autres facteurs ont été signalés par un nombre important quoique plus faible d'utilisateurs de ces services, en l'occurrence, la fréquence du service, la fiabilité du service et le traitement des réclamations. Pour chaque secteur, les modifications de service signalées varient en fonction de leurs besoins particuliers. Pourtant, trois facteurs, soit la coopération des transporteurs, la qualité globale du service et le délai de livraison, ont été cités le plus fréquemment par les expéditeurs de tous les secteurs comme ayant fait l'objet d'une amélioration en 1991. Cependant, l'ordre et l'importance de ces améliorations varient d'un secteur à l'autre. Dans les provinces de l'Atlantique, les progrès signalés ont été importants. En 1990, seulement 27 p. 100 des expéditeurs de cette région avaient signalé une amélioration des services de transport intermodal; un an plus tard, la moitié des expéditeurs partageaient cet avis. Au Canada central, la proportion des expéditeurs ayant signalé une amélioration n'a progressé que marginalement entre 1990 et 1991. Dans l'Ouest, enfin, la proportion des expéditeurs qui ont bénéficié d'une amélioration des services est passée de 27 p. 100 en 1990 à 42 p. 100 en 1991.

Point de vue des exploitants de terminaux portuaires

Pour certains types de trafic intermodal incluant un transport maritime, les exploitants de terminaux portuaires sont un chaînon important pour assurer l'acheminement des marchandises depuis les installations du producteur jusque chez le client. En termes clairs, le défi que doit relever l'exploitant d'un terminal portuaire est de synchroniser le plus parfaitement possible ses horaires avec ceux des modes de transport maritime et de surface, de manière à assurer une distribution efficace et fiable des marchandises.

Jusqu'à un certain point, chaque terminal portuaire est particulier quant à l'accès aux services de transport de surface et aux combinaisons de taux et de services offerts aux installations. Pour la deuxième année consécutive, l'Office a mené une enquête auprès des exploitants de terminaux portuaires afin de recueillir leur opinion sur l'évolution des services de transport et leur incidence sur les activités des terminaux.

Les compagnies ferroviaires continuent de s'intéresser au trafic des terminaux portuaires.

En 1991, la proportion des exploitants de terminaux portuaires estimant que les compagnies ferroviaires s'intéressaient au trafic à destination et en provenance de leurs terminaux a été supérieure à celle de 1990. La même tendance a été relevée chez les expéditeurs. Les exploitants de terminaux portuaires jugent favorablement l'état du matériel ferroviaire, le repérage des wagons et la collaboration des compagnies de chemin de fer. Toutefois, ils évaluent moins positivement les services d'interconnexion, la fiabilité du service et l'efficacité globale des services ferroviaires.

Les exploitants de terminaux ont eu une opinion moins favorable au sujet des services de camionnage.

Quant aux services de camionnage offerts aux exploitants de terminaux portuaires, une légère détérioration a été signalée en 1991. Aucun des exploitants n'avait signalé de détérioration appréciable en 1990, mais certains l'ont fait en 1991. En 1990, des exploitants ayant répondu à l'enquête avaient signalé une amélioration importante des services de camionnage, mais aucun ne l'a fait en 1991. En examinant les facteurs de service, il semble que l'évaluation des exploitants ait été influencée par des critères tels que la responsabilité, le traitement des réclamations et la collaboration des transporteurs. Les exploitants de terminaux portuaires ont

fait une évaluation plus positive des délais de livraison des services de camionnage qu'en 1990. D'autres facteurs de service ont été très bien cotés, notamment la fréquence du service, la qualité globale et l'efficacité des services de camionnage.

Trafic intermodal

Expéditeurs

En 1991, 45 p. 100 des expéditeurs visés par l'enquête ont déclaré utiliser des services de transport intermodal. Depuis 1988, la proportion des expéditeurs qui ont recours à ces services pour acheminer leurs marchandises est à la hausse, passant de 37 p. 100 en 1988 et 1989 à 40 p. 100 en 1990. Au cours des quatre années où l'Office a mené une enquête auprès des expéditeurs, un nombre sans cesse plus grand d'expéditeurs ont déclaré une hausse plutôt qu'une diminution de leur trafic intermodal. Les augmentations ont été plus fréquentes sur le marché international que sur les marchés intérieur et transfrontalier. Par contre, et cela va à l'encontre de la tendance, les résultats de l'enquête révèlent que la proportion du trafic des expéditeurs acheminé par transport intermodal a diminué de 20 p. 100 en 1988 à 16 p. 100 en 1990 et 1991. Ces résultats reflètent l'évolution globale de la demande de services de transport durant cette période.

Comme par les années précédentes, l'enquête menée auprès des expéditeurs en 1991 a confirmé que le transport rail-route, par conteneurs et remorques sur wagons plats, était le type de transport intermodal le plus utilisé sur les marchés international et transfrontalier. La combinaison camion-navire semble disparaître graduellement sur le marché intérieur, mais elle continue de dominer les services intermodaux de transport international avec la combinaison camion-rail-navire.

L'enquête de l'Office a également révélé qu'un large éventail d'industries et des expéditeurs de taille très variable utilisaient les services de transport intermodal. L'importance relative de ces services dans le trafic global d'un expéditeur est sans rapport avec la grosseur de l'entreprise expéditrice. Une proportion importante des utilisateurs du transport intermodal était formée d'entreprises ayant une seule installation.

Compagnies ferroviaires

Tout comme en 1990, le volume du trafic intermodal transporté par les deux grandes compagnies ferroviaires a légèrement diminué en 1991. Le total de 12,2 millions de tonnes de marchandises acheminées en 1991 représente une diminution de 3,4 p. 100 par rapport à l'année précédente. En 1990, le trafic intermodal ferroviaire représentait 6,8 p. 100 du trafic total mais n'était plus que de 6,4 p. 100 en 1991. Le trafic intermodal des chemins de fer est à la baisse depuis 1988. En fait, le volume de ce trafic, en 1991, était de 8,7 p. 100 inférieur à celui de 1988. La diminution touche aussi bien le secteur des remorques sur wagons plats, avec une baisse de 4 p. 100, que celui des conteneurs sur wagons plats, accusant un recul de 10,7 p. 100.

Le trafic par conteneur de CN a atteint son sommet en 1989 tandis que celui de CP Rail a culminé en 1988. Au cours des deux dernières années, CN est celui des deux grands transporteurs ferroviaires qui a connu la baisse la plus importante de son trafic par conteneur, surtout dans le trafic lié au commerce international. L'Ontario,

frappée de plein fouet par la récession, est la région qui a connu, en chiffres absolus, la baisse la plus importante du trafic par conteneur en 1990 et en 1991, à la fois comme points d'origine et de destination.

Chez CP Rail, le trafic par conteneur sur le marché intérieur a augmenté jusqu'en 1989 pour ensuite diminuer. Récemment, CN a annoncé qu'il entendait, d'ici à 1995, acheminer tout son trafic intermodal intérieur par conteneur. Cette décision commence déjà à porter fruit car le volume de son trafic intérieur par conteneur a augmenté. En pourcentage, l'augmentation est importante, mais le volume, en chiffres absolus, demeure assez modeste, car les gains enregistrés par CN dans ce secteur sont inférieurs aux pertes de CP.

L'augmentation du volume du trafic par conteneur au port de Vancouver, en 1991, s'est traduite par une hausse du nombre des conteneurs de marchandises importées acheminées par les compagnies de chemin de fer en Colombie-Britannique. Du point de vue des paires origine-destination, le trafic par conteneur à destination et en provenance du Canada central avec les ports de l'Est, surtout ceux de Montréal et de Halifax, a représenté une proportion importante de la croissance du trafic ferroviaire par conteneur au cours des dernières années. La diminution de ce trafic, récemment, touchait les mêmes liaisons. La diminution du trafic par conteneur enregistrée à Halifax en 1991 s'explique par la décision de compagnies de navigation de ne plus desservir ce port.

Autorisés depuis 1988, les contrats confidentiels dans le secteur ferroviaire ont été adoptés progressivement par les expéditeurs, les compagnies de navigation et les transitaires pour l'acheminement du fret intermodal. Alors que le nombre de tels contrats n'était que de quatre en 1988, il y en a eu 34 en 1989, 30 en 1990 et 110 en 1991. Cette augmentation substantielle est attribuable aux initiatives de CP Rail.

Entreprises de camionnage

En 1991, parmi l'échantillon de transporteurs routiers qui ont participé aux entrevues de l'Office, 56 p. 100 ont déclaré offrir des services de transport intermodal. Ce pourcentage est plutôt constant depuis 1989, première année où l'Office a posé des questions sur le transport intermodal dans son programme d'entrevues auprès des transporteurs routiers. En moyenne, les activités de transport intermodal ont représenté pour la plupart des entreprises de camionnage moins de 10 p. 100 de leur volume total et de leurs recettes. Seules quelques petites et moyennes entreprises de camionnage ont dépassé le niveau des 10 p. 100 tant pour le volume de trafic que pour les recettes. En moyenne, les camionneurs ont signalé que le trafic intermodal représentait 16 p. 100 du trafic total.

En Colombie-Britannique, un plus grand nombre d'entreprises de camionnage ont déclaré des augmentations du volume de leur trafic intermodal en 1991. Cette constatation concorde bien avec les chiffres sur le trafic ferroviaire intermodal en provenance et à destination de la province et avec l'accroissement du volume du trafic de conteneurs manutentionnés au port de Vancouver. En Alberta, la baisse du trafic ferroviaire intermodal peut expliquer qu'un plus petit nombre d'entreprises de camionnage albertaines déclarent des augmentations de leur volume de trafic intermodal en 1991. Quant au Manitoba, aussi bien en 1990 qu'en 1991, une importante proportion des transporteurs ont déclaré une diminution du volume de leur trafic intermodal tandis que les transporteurs interviewés, établis en Saskatchewan, ont été en mesure de maintenir ce trafic pendant les deux mêmes années. En Ontario, un nombre moindre de transporteurs ont observé, en 1990 et en 1991, une augmentation de leur trafic intermodal comparativement à 1989. Au Québec, la proportion d'entreprises de camionnage déclarant des augmentations,

des diminutions ou une stabilité du volume est demeurée relativement constante de 1989 à 1991. Dans la région de l'Atlantique, la diminution du volume du trafic de conteneurs au port de Halifax explique l'importante baisse du nombre de transporteurs établis dans l'Atlantique qui ont affiché une hausse de leurs activités de transport intermodal. Dans cette région, la plupart des transporteurs interviewés en 1991 n'ont signalé aucun changement par rapport à l'année précédente dans le transport intermodal.

Seules des entreprises de camionnage relativement petites, possédant moins de 150 tracteurs, ont déclaré avoir pris part à des activités de transport intermodal organisées par des compagnies ferroviaires. Dans le cas des activités de ferroutage, le passage au transport intermodal a été stimulé par l'effort en vue de diminuer les coûts de transport sur les distances de plus de 900 milles. Certaines entreprises de camionnage signalent que les compagnies ferroviaires font preuve d'un plus grand dynamisme pour attirer la clientèle du trafic intermodal. Pour d'autres, c'est l'amélioration des services ferroviaires de transport intermodal qui a permis la croissance de leur trafic. Néanmoins, certaines entreprises déplorent que les compagnies ferroviaires continuent à refuser de traiter avec elles comme grossistes pour vendre la capacité de transport à l'industrie du camionnage. En 1989 et en 1991, le nombre de firmes de camionnage invitées à participer à des activités de transport intermodal organisées par les compagnies ferroviaires a diminué.

La vaste majorité des grandes entreprises de camionnage interviewées ont déclaré avoir organisé des services de transport intermodal porte à porte. Par ailleurs, d'autres grandes entreprises de camionnage ont participé à des activités de transport intermodal organisées par des transitaires ou des transporteurs maritimes. De 1989 à 1991, les dirigeants d'entreprises de camionnage interviewés ont clairement manifesté une préférence grandissante à voir eux-mêmes à l'organisation du transport intermodal porte à porte.

Ports

Le trafic de conteneurs manutentionnés en 1991 a diminué dans les ports de l'Atlantique tandis qu'il augmentait à Montréal et à Vancouver.

En 1991, le volume total des marchandises manutentionnées dans tous les ports canadiens a augmenté légèrement. Avec leurs 182 millions de tonnes de marchandises manutentionnées en 1991, les ports canadiens ont été seulement 2,6 p. 100 en deçà de leur volume record de 1988. Les augmentations de volume du vrac solide manutentionné dans les ports ont plus que compensé la baisse enregistrée pour le volume de marchandises diverses. Le trafic céréalier des ports a augmenté de 21 p. 100 pour atteindre 24,9 millions de tonnes, ce qui reste inférieur aux 31,7 millions de tonnes de 1987.

Pour le trafic portuaire des marchandises diverses, le trafic de conteneurs dans les ports canadiens, se chiffrant à 12,6 millions de tonnes, a été inférieur aux 12,9 millions manutentionnées l'année précédente. Trois des cinq principaux ports canadiens pour conteneurs, Halifax, St. John's et Saint John, ont déclaré des diminutions du nombre d'EVP manutentionnés en 1991 par rapport à 1990, soit respectivement 20,1, 12,5 et 7,8 p. 100. Par contre, il y a eu une augmentation de 1,3 et 18,9 p. 100 respectivement à Montréal et à Vancouver. Regroupés, les cinq plus grands ports canadiens de conteneurs ont manutentionné 2,3 p. 100 moins d'EVP en 1991 que l'année précédente. Le trafic non conteneurisé qui a été manutentionné a faiblement augmenté en 1991, sans toutefois atteindre le maximum enregistré en 1988.

Concurrence

Le marché des services de transport intermodal est sujet à une forte concurrence. Certains services, comme les services intérieurs rail-route, sont en concurrence directe avec ceux assurés uniquement par le train ou par le camion. D'autres services de transport intermodal, comme ceux qui sont assurés en provenance ou à destination des ports, concurrencent des services analogues offerts à d'autres ports. Dans ce dernier cas, la concurrence met aux prises les divers systèmes de transport intermodal et non des services particuliers. En termes simples, les deux types de concurrence que doivent affronter ou que produisent les services de transport intermodal sont fonction des tarifs de transport ainsi que de facteurs liés au service comme la fiabilité, le temps de transit et l'efficacité du service.

Services de transport intermodal

L'offre de services intérieurs de conteneurs superposés, l'annonce des projets de CN, faite en 1990, qui souhaite transporter tout son trafic intermodal intérieur par conteneurs d'ici à 1995, ainsi que les projets de relèvement de la hauteur libre des tunnels et des ponts des compagnies ferroviaires auront des incidences importantes sur les activités futures de transport intermodal. Le regroupement de conteneurs de transport intérieur et outre-mer fait également partie d'une stratégie progressiste visant à assurer la rentabilité des services de conteneurs superposés dans le milieu commercial canadien. Ces stratégies ont été adoptées en raison de l'intensification de la concurrence sur le marché. Jusqu'à un certain point, elles constituent la réponse canadienne aux changements survenus aux États-Unis ayant une incidence sur le marché canadien et une stratégie canadienne pour s'insérer dans les nouvelles tendances des échanges commerciaux.

À l'instar des services de transport unimodal, les services de transport intermodal sont offerts dans un contexte de frontières qui s'estompent, de mondialisation des activités économiques et d'évolution des échanges commerciaux. Les deux compagnies de chemin de fer canadiennes ont intégré leurs activités à celles de leurs filiales américaines, ce qui illustre bien que les frontières tendent à s'estomper. En pareilles circonstances, la concurrence est beaucoup plus étendue. Les transporteurs misent, et doivent le faire, sur les économies d'échelle, de densité ou de champs d'activités pour conserver leur part de marché ou s'assurer un avantage concurrentiel sur d'autres services ou systèmes de transport. Il va de soi que le coût a son importance comme facteur déterminant de la position des divers concurrents, mais les facteurs liés aux services dictés par la logistique sont tout aussi importants, sinon plus.

Au Canada, au cours des quatre dernières années, rien n'indique une tendance vers une utilisation accrue des services de transport intermodal malgré les investissements des compagnies ferroviaires. Au cours de cette période, la capacité excédentaire dans les secteurs ferroviaire et du camionnage pourrait expliquer pourquoi chaque mode a tenu à conserver sa part de trafic au lieu de la partager. Par conséquent, les camionneurs et les compagnies de chemin de fer au Canada n'ont pas noué d'alliances stratégiques comme l'ont fait de grandes entreprises de camionnage et de transport ferroviaire aux États-Unis. La relation entre les deux modes de transport est toujours dominée par le souci de la concurrence. Les deux parties semblent continuer de se percevoir surtout comme des détaillants de services de transport intermodal, et non comme des grossistes.

Services de transport intermodal et ports

La concurrence entre les ports n'a rien de nouveau. Ceux-ci doivent adopter des stratégies nouvelles et différentes pour conserver ou accroître le volume de leurs marchandises. Les facteurs les plus importants touchant les ports ont trait à l'évolution mondiale des tendances commerciales, aux plans de restructuration des transporteurs maritimes et à la mise en service de plus gros navires, ce qui réduit le nombre d'escales. De plus, l'amélioration du transport terrestre favorise les jonctions terrestres et permet des économies dans le temps de transit et les frais liés au transport maritime. En raison de tous ces facteurs, la concurrence est devenue plus vive entre les ports de l'Atlantique Nord, soit Montréal, Halifax, New York, Boston, Baltimore, Philadelphie et Norfolk.

La SCP présente sa stratégie de transport intermodal à l'industrie

Donnant suite au rapport du Comité sur la compétitivité du conteneur, la Société canadienne des ports, dans un exposé ultérieur fait à l'industrie, a présenté son point de vue sur les exigences à satisfaire pour développer le réseau canadien de transport intermodal et améliorer la compétitivité des terminaux portuaires à conteneurs au Canada. Brièvement, les conditions à satisfaire sont d'obtenir un volume suffisant de marchandises, d'améliorer les structures de coût des transporteurs, d'accroître l'efficacité du réseau intermodal canadien, de développer de nouvelles technologies et d'innover pour « ... assurer une position concurrentielle aux ports du Canada, aux transporteurs terrestres et à leurs infrastructures... ».

Les services de transport intermodal demeurent un élément clé des stratégies concurrentielles des ports. En 1991, le Comité de la Société canadienne des ports sur la compétitivité du conteneur a rendu public une ébauche de son rapport final. L'objectif était d'étudier la compétitivité des terminaux portuaires canadiens à conteneurs et leurs itinéraires en relation avec les ports américains. Le Comité a conclu que :

> « ... si l'on veut améliorer la compétitivité des terminaux portuaires canadiens à conteneurs et de leurs associés du transport de surface, il faut assurer un trafic de conteneurs plus important, stable et équilibré. La meilleure façon de faire est de soutenir un système concurrentiel de transport intermodal pour l'acheminement des marchandises par conteneur... »

Parmi les nombreuses recommandations qui ressortent de cette importante étude, les principales sont les suivantes :

> « ... que Ports Canada participe activement au développement et à la promotion d'un système concurrentiel de transport intermodal à destination et en provenance de divers points au Canada... »;
>
> « ... avec le concours des dirigeants de CN et de CP Rail et sous les auspices de Transports Canada, qu'on étudie la nécessité d'un réseau canadien de transport intermodal concurrentiel... »;
>
> « ... que le gouvernement fédéral élabore et appuie une politique nationale de transport intermodal à partir de laquelle on puisse concevoir une stratégie nationale du transport par conteneurs... »

Selon l'étude sur la compétitivité des ports, le succès du transport intermodal et la survie des terminaux portuaires pour conteneurs au Canada dépendent davantage d'un transport ferroviaire efficient, efficace et à prix concurrentiel que de tout autre chaînon dans le transport intermodal. De récentes modifications dans le temps de transit de la liaison ferroviaire pour les différents ports canadiens et américains ont avivé la concurrence entre les ports (tableau 7.1). Grâce aux nouveaux services ferroviaires de conteneurs superposés offerts par Conrail et CP Rail, à la suite de l'acquisition du Delaware & Hudson Railroad (D&H) par CP Rail, le port de New York/New Jersey espère être en mesure de se positionner comme le principal centre de chargement de l'Atlantique Nord. Ce service ferroviaire réduit le temps de transit entre New York, Montréal et Toronto et peut s'avérer à l'avantage aussi du port de Montréal. Mais le nouveau service conjoint Conrail/CP Rail représente un lien ferroviaire des plus concurrentiels en termes de temps de transit par rapport au service reliant Halifax à Montréal et Toronto. Le nouveau service D&H/CP Rail

entre le port de Philadelphie et les marchés de Montréal/Toronto est également une liaison ferroviaire très concurrentielle sur le plan des délais, par rapport aux services assurés par CN entre le port de Halifax et Montréal/Toronto. Étant donné que le trafic du Canada central représente près de 60 p. 100 du volume des marchandises transportées par conteneurs transitant au port de Halifax, ces nouveaux services sont d'une importance considérable pour maintenir le volume de marchandises conteneurisées du port. Ce fait a incité la Commission de développement du port de Halifax-Darmouth à faire les observations suivantes :

> « Maintenant que le service de D&H/CP ainsi que les ports de New York et de Philadelphie offrent des programmes destinés spécifiquement à inciter les exportateurs et les importateurs du Canada central à acheminer leurs marchandises directement par les ports américains, le trafic par conteneurs de tous les ports canadiens de la côte est se trouve remis en cause, et la rentabilité des principales lignes ferroviaires entre Halifax/Saint John et le Canada central est menacée. »

La Commission ajoutait que « le marché compétitif prédit par la *LTN* ne se concrétisera pas si les expéditeurs canadiens deviennent captifs du réseau de transport américain. »

TABLEAU 7.1
Temps de transit et distance parcourue par chemin de fer

Ville (compagnie de chemin de fer)	Montréal		Toronto	
	Heures	Milles	Heures	Milles
Montréal (CP Rail)	–	–	9	340
Saint John (CP Rail)	18	575	32	816
Halifax (CN)	52	772	61	1 103
Philadelphie (D&H)	36	596	48	582
New York (Conrail/CP)	24	590	36	760

Par leurs décisions en matière de services, les compagnies maritimes ont également une incidence sur la position concurrentielle des ports. Lorsqu'une compagnie abandonne un port pour un autre, le port délaissé adopte une stratégie plus dynamique pour récupérer son volume de trafic. En fin de compte, les décisions des lignes maritimes qui ont une incidence sur les ports sont fondées sur les stratégies de marché et de services, dont les caractéristiques sont les suivantes :

- déploiement de navires moins nombreux mais plus gros;
- services conjoints de conteneurs;
- accords de nolisement d'espace ou de créneaux;
- coordination des voyages;
- limitation de la capacité de transport sur une liaison donnée pour stabiliser le marché.

Les stratégies adoptées par les compagnies maritimes sont dictées par les conditions commerciales sur les itinéraires desservis comme, par exemple, des échanges équilibrés dans les deux directions. Dans le choix de leurs ports d'escale, les lignes

accordent beaucoup d'importance aux jonctions terrestres et au volume de marchandises possible dans chaque port.

Pour les marchandises canadiennes à destination des pays de la ceinture du Pacifique, il existe maintenant un itinéraire plus court aux États-Unis. Cet itinéraire résulte de l'initiative conjointe du port de Tacoma et de la Northern Express Transportation Authority de Shelby, au Montana, une ville américaine située à un endroit stratégique, près de la frontière canado-américaine. La stratégie adoptée permet à des camions canadiens plus lourds de transporter des marchandises entre la frontière et le dépôt ferroviaire de BN à Shelby. Cette initiative vise les marchandises conteneurisées de l'Alberta et de la Saskatchewan qui peuvent être chargées à Tacoma à bord de navires à destination de l'Asie. Elles pourraient entraîner une augmentation du volume des marchandises canadiennes transitant à des ports américains.

D'après la base de données PIERS du Journal of Commerce, les marchandises canadiennes destinées à l'exportation et transitant à des ports américains ont totalisé pas moins de 115 000 EVP par année en 1989 et en 1990. Quant aux marchandises importées au Canada qui transitent par des ports américains, elles atteignaient 155 000 EVP. Le nombre total d'EVP de marchandises canadiennes exportées et importées en 1990 via des ports américains représentait près de 19 p. 100 du nombre total d'EVP manutentionnés dans les cinq principaux terminaux portuaires canadiens de conteneurs au cours de la même année. En volume, le trafic canadien qui transite par les États-Unis représentait moins de 2 p. 100 de tout le trafic des ports canadiens. Certaines marchandises américaines transitent aux ports canadiens, mais la question n'est pas abordée dans le présent rapport.

Au cours des deux années étudiées, 80 p. 100 des importations canadiennes, en EVP, transitant aux ports américains étaient transportées par six compagnies maritimes, soit American President Lines (APL), Evergreen Line, Hanjin Shipping Company Ltd., « K » Line, Maersk et Sea-Land. Ces mêmes compagnies assuraient le transport de plus de 60 p. 100 des exportations canadiennes (EVP) transitant aux ports américains, soit 63 p. 100 en 1990 comparativement à 65 p. 100 en 1989. Pour ce qui est du volume, ces compagnies ont acheminé pas moins de la moitié des exportations et du 60 p. 100 du total des importations acheminées via les États-Unis.

Trois ports américains accaparaient une partie importante des marchandises canadiennes acheminées par les portes d'entrée américaines, soit Tacoma, New York et Seattle. En EVP, ces ports manutentionnaient plus de 80 p. 100 des importations et plus de 70 p. 100 des exportations du Canada acheminées par les États-Unis. À eux seuls, les ports de la côte ouest des États-Unis ont acheminé 75 p. 100 des importations canadiennes (EVP) et quelque 65 p. 100 des exportations (EVP). En volume, près de 70 p. 100 des exportations et 50 p. 100 des importations du Canada transitant aux États-Unis sont passés par les ports de la côte ouest. La part des ports du golfe représentait 13 p. 100 du volume des exportations canadiennes transitant aux États-Unis en 1990, mais seulement 5 p. 100 des importations.

Les marchandises canadiennes qui passent par les portes d'entrée de la côte ouest américaine font surtout partie des échanges avec les pays de l'Extrême-Orient. Sur la côte est, les marchandises canadiennes acheminées par les États-Unis sont à destination ou en provenance de toutes les parties du monde, mais principalement de l'Extrême-Orient, de l'Amérique du Sud, de l'Europe, du Moyen-Orient et de l'Afrique.

Les modifications apportées pour rationaliser les procédures douanières sont une autre évolution à venir qui risque d'avoir une incidence sur la position

concurrentielle relative des ports de part et d'autre de la frontière. Aux États-Unis, APL a fait l'essai du transport de marchandises d'origine asiatique sans documents. L'expérience comportait des livraisons destinées au Canada, déchargées dans des ports de la côte ouest américaine desservis par APL et transportées ensuite par train ou par camion. Le système douanier mis à l'essai permet de dédouaner électroniquement des marchandises aux douanes américaines pour qu'elles puissent quitter les États-Unis et entrer au Canada à certains points de la frontière. En 1992, CN Amérique du Nord a annoncé un projet pilote qui devait débuter en février. Il s'agissait de faciliter le dédouanement électronique des marchandises ferroviaires, aux douanes canadiennes, aux points d'entrée de Sarnia et de Windsor. Les échanges électroniques de données par ordinateur entre les importateurs, les douanes et d'autres transporteurs est le développement le plus récent sur le marché mondial visant à faciliter les échanges commerciaux. Une fois en place, le transfert électronique de données se traduira par une diminution du temps de transit et des besoins en services d'entreposage.

TABLEAU 7.2
Liaisons ferroviaires avec Chicago

Ville (compagnie de chemin de fer)	Heures	Milles
Montréal (CP Rail)	35	895
Halifax (CN)	95	1 650
New York (Conrail/CP)	40	980
Norfolk (N. Southern)	42 à 44	1 200

Chicago est la grande plaque tournante du système de transport intermodal en Amérique du Nord. De part et d'autre de la frontière, des lignes maritimes et des compagnies ferroviaires ont élaboré des stratégies pour améliorer les services qu'elles assurent à cet important centre de distribution américain, sinon nord-américain. Le tunnel aménagé par CN entre Sarnia et Port Huron, ainsi que le service de trains à conteneurs superposés de Norfolk Southern reliant les terminaux internationaux Norfolk du port de Virginie à Chicago, sont des exemples de ces stratégies. Une fois terminé, ce nouveau tunnel permettra à CN de réduire le temps de transit entre Chicago et Toronto de 12 heures. En outre, Conrail a terminé son projet de relèvement des hauteurs libres sur son itinéraire Chicago-New York, lequel devrait améliorer son service de conteneurs superposés lancé il y a cinq ans. Ce dernier projet complété, la concurrence entre le port de Montréal et celui de New York pourrait s'aviver, étant donné que Montréal trouve une forte proportion de son trafic dans la région du Midwest américain. Les nouveaux services améliorés et directs de conteneurs superposés de Norfolk Southern, entre Norfolk et Chicago, ont également réduit la différence sur le temps de transit par rapport au service de CP Rail entre Montréal et Chicago. Il est évident que la stratégie des transporteurs vise à renforcer leur position pour le transport intermodal sur les marchés intérieur, transfrontalier et international. Les stratégies des transporteurs canadiens joignent le transport des conteneurs d'importation et d'exportation avec les acheminements transfrontaliers.

LA SÉCURITÉ

Faits saillants de 1991

Victimes d'accidents mortels

Dans le transport aérien, le nombre de personnes décédées dans des accidents mettant en cause des appareils commerciaux immatriculés au Canada a augmenté en raison de l'accident d'un DC-8 de Nationair survenu en Arabie Saoudite. Dans le transport ferroviaire, tous les accidents mortels se sont produits aux passages à niveau. Enfin, dans le transport maritime, il y a eu 22 victimes, soit une de plus qu'en 1990.

Accidents

Le nombre d'accidents dans le transport aérien a été à la hausse. Dans le transport ferroviaire, la hausse est attribuable à une augmentation du nombre d'accidents aux gares. Au Québec et en Ontario, le nombre d'accidents ferroviaires a diminué. Quant aux accidents survenus dans le transport maritime et à bord de navires dans les eaux canadiennes, il y a eu diminution de 9 p. 100.

Code national de sécurité routière

À la fin de l'année, toutes les normes du Code national de sécurité routière étaient en vigueur au Québec, en Ontario, en Alberta et en Colombie-Britannique. Dans les autres provinces ou territoires, certaines normes n'étaient toujours pas mises en application.

Comme le précise la *LTN 1987*, la sécurité est un des principaux objectifs de la Politique nationale des transports. Étant donné que l'Office doit tenir compte de cette politique en effectuant son examen, la présente section propose un bref aperçu de l'information sur la sécurité dans le transport en 1991.

Services aériens

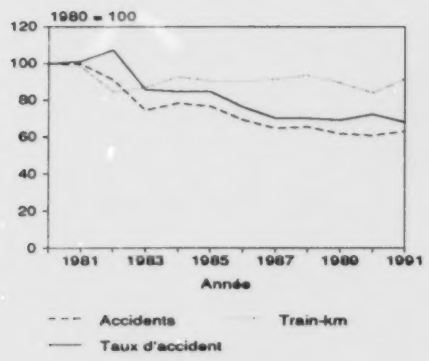
Les éléments relatifs à la sécurité dans le transport aérien au Canada sont régis par la *Loi sur l'aéronautique*, remaniée en profondeur en 1985 afin d'assurer le maintien de normes élevées de sécurité. En outre, la *Loi de 1989 sur le Bureau canadien d'enquête sur les accidents de transport et la sécurité des transports* a établi un nouvel organisme multimodal et autonome, le Bureau canadien d'enquête sur les accidents de transport, chargé de faire enquête sur tous les incidents de transport et de faire des recommandations en matière de sécurité.

Pour Air Canada et les Lignes aériennes Canadien International Ltée, 1991 a été la huitième année consécutive sans aucun accident mortel.

Selon les statistiques de 1991 établies par le Bureau, le nombre d'accidents, mortels ou non, mettant en cause des avions commerciaux immatriculés au Canada a augmenté par rapport à 1990. La forte augmentation du nombre des victimes d'accidents mortels en 1991 s'explique par un accident survenu en Arabie Saoudite et mettant en cause un DC-8 exploité par une société canadienne pour le compte d'un pays africain, accident qui a fait 261 victimes. Néanmoins, 1991 s'est avérée être la huitième année consécutive sans aucun accident mortel pour Air Canada et les Lignes aériennes Canadien International Ltée.

La législation canadienne exige que soient signalés certains types d'« incidents » qui ne sont pas considérés comme des accidents. Environ 700 de ces incidents ont été signalés en 1991.

GRAPHIQUE 8.1
Taux d'accidents ferroviaires
(Accidents par train-kilomètre)



Services ferroviaires

Au Canada, la sécurité ferroviaire relève de Transports Canada. Néanmoins, c'est le Bureau canadien d'enquête sur les accidents de transport qui fait enquête sur les incidents et formule des recommandations en matière de sécurité.

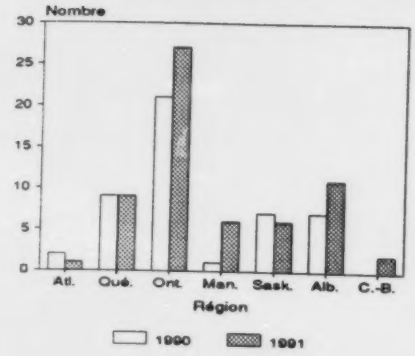
Le Bureau canadien d'enquête sur les accidents de transport a fourni des données préliminaires pour 1991. Au cours de l'année, il y a eu reclassification des statistiques sur la sécurité. Certains faits qui étaient autrefois considérés comme des incidents sont maintenant classés comme des accidents.

Le nombre total d'accidents ferroviaires, soit les collisions, les déraillements et les accidents aux passages à niveau, a augmenté de 3,7 p. 100. Cette hausse s'explique surtout par une augmentation de 9,5 p. 100 du nombre d'accidents aux gares. De 1990 à 1991, le taux d'accidents sur la voie principale et aux passages à niveau est resté relativement constant. Le nombre d'accidents ferroviaires a augmenté dans cinq des sept régions, soit la région de l'Atlantique, le Manitoba, la Saskatchewan, l'Alberta et la Colombie-Britannique, laquelle n'a déploré qu'un seul accident de plus. Le Québec et l'Ontario ont été les deux seules régions à signaler une diminution du nombre d'accidents ferroviaires.

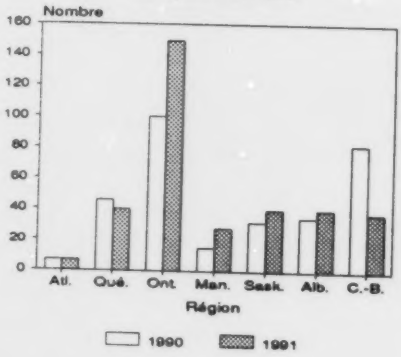
Le taux des accidents ferroviaires a diminué en 1991.

Selon les estimations, le nombre de train-kilomètres parcourus en 1991 aurait augmenté d'un peu plus de 9 p. 100 par rapport à 1990. Donc, malgré une augmentation du nombre d'accidents, le taux des accidents par million de train-kilomètres a reculé par rapport à 1990, soit 6,6 au lieu de 7. Le taux d'accidents de 1990 a été revu à la hausse en raison du nouveau classement

GRAPHIQUE 8.2
Pertes de vie par région dans le transport ferroviaire



GRAPHIQUE 8.3
Blessés par région dans le transport ferroviaire



mentionné plus haut. De 1988 à 1991, le nombre annuel d'accidents de trains a diminué de 849 à 817, et le taux a été ramené de 6,8 à 6,6. Le graphique 8.1 illustre la tendance sur une période de 11 ans, montrant le nombre d'accidents par train-kilomètres parcourus. Le nombre d'accidents a diminué de 1980 à 1990 et a légèrement augmenté en 1991. Néanmoins, le taux, qui avait diminué au début des années 80, est demeuré relativement constant de 1987 à 1990 et a légèrement diminué en 1991.

En 1991, 62 personnes ont perdu la vie lors d'accidents ferroviaires, ce qui est supérieur aux 47 victimes dénombrées en 1990. Comme en 1990, toutes ces pertes de vie se sont produites à des passages à niveau. Le graphique 8.2 illustre les variations entre 1990 et 1991 par région. Le nombre de victimes a augmenté en Ontario, au Manitoba, en Alberta et en Colombie-Britannique tandis qu'il diminuait dans la région de l'Atlantique et en Saskatchewan. Au Québec, il y a eu le même nombre de victimes en 1990 et 1991, soit neuf. De toutes les pertes de vie signalées en 1991, 44 p. 100 se sont produites en Ontario.

Le nombre de personnes blessées dans des accidents de train en 1991 a également été plus élevé qu'en 1990, soit près de 8 p. 100. Il y a eu 28 blessés de plus dans les accidents aux passages à niveau et six de plus dans les collisions et les déraillements sur la voie principale. Par contre, il y a eu neuf blessés de moins dans les collisions et les déraillements aux gares, ce qui a freiné quelque peu l'augmentation du total. Le graphique 8.3 montre combien de personnes ont été blessées dans des accidents de train par région en 1990 et 1991. Il y a eu augmentation en Ontario, au Manitoba, en Saskatchewan et en Alberta tandis que le chiffre demeurait stable, à sept, dans la région de l'Atlantique. Le nombre le plus élevé de blessés a été signalé en Ontario, où il y a eu augmentation de 49 p. 100 par rapport à l'an dernier. Par contre, il y a eu une diminution de 13 p. 100 au Québec, soit 40 blessés au lieu de 46, et de 54 p. 100 en Colombie-Britannique, en l'occurrence, 38 blessés au lieu de 82.

Le « Federal Railroad Administration », un organisme américain qui établit des normes de sécurité et recueille des données sur toutes les grandes compagnies ferroviaires américaines, a accordé son prix de la compagnie ferroviaire nord-américaine la plus sûre au CN pour souligner sa performance en matière de sécurité en 1991. Ce transporteur a également remporté le prix de la sécurité publique accordé par le « U.S. National Safety Council », prix remis aux compagnies ferroviaires ayant déployé des efforts exceptionnels dans le domaine de la sécurité. C'est la campagne interne de sécurité lancée par le CN en 1990 qui lui a valu ces distinctions.

Services de camionnage

La *LTR* a modifié le régime de réglementation économique tout en insistant davantage sur la performance en matière de sécurité. Un élément clé de la nouvelle loi est un cadre, le Code national de sécurité routière, permettant de mettre en application partout au Canada des normes de sécurité uniformes pour les véhicules commerciaux.

Aux termes de la *LTR* , le ministre fédéral des Transports doit déposer un rapport sur la sécurité des véhicules commerciaux chaque année au cours de la période de transition, qui s'étend de 1988 à 1991. Ces rapports doivent rendre compte des progrès accomplis dans la mise en application des normes de sécurité et des tendances observées dans les accidents de la route mettant en cause des véhicules

Normes du Code national de sécurité routière : Application à la fin de 1991

Normes et description	Territoires d'application
Profil des conducteurs et des transporteurs : identification et dossiers de sécurité	les 12 provinces et territoires, sauf N.-B. et Man.
Classification des permis de conduire : permis aux conducteurs prévu pour le type de véhicule utilisé	les 12 provinces et territoires
ASVC : alliance pour la sécurité des véhicules commerciaux, le contrôle routier du conducteur et du véhicule	les 12 provinces et territoires
Formation des examinateurs : normes pour les examinateurs de conducteurs	les 12 provinces et territoires
Vérification des installations : dossiers des transporteurs devant faire l'objet de contrôles aux terminus	les 12 provinces et territoires, sauf Î.-P.-É., N.-B. et Man.
Premiers soins : cours de base donné aux conducteurs (excl. Sask. et Qué.)	tous les autres
Examens de conformité : conformité des demandeurs et des transporteurs aux critères d'aptitudes	normes retirées du Code
Heures de service : restriction des heures de conduite	les 12 provinces et territoires, sauf Sask., T.N.-O. et Yukon
Épreuves de connaissance : pour chaque catégorie de permis de conduire	les 12 provinces et territoires
Sécurité et arrimage des charges : exigences pour l'arrimage des marchandises	les 12 provinces et territoires, sauf Î.-P.-É et Sask.
Normes médicales : normes minimales pour les conducteurs, avec examens périodiques	les 12 provinces et territoires
Auto-certification : formation donnée aux conducteurs par le transporteur (excl. T.-N., Î.-P.-É., Yukon et T.-N.-O.)	N.-É., N.-B.*, Qué., Ont., Man., Sask., Alb., C.-B.
Permis de conduire unique : un conducteur ne peut détenir qu'un seul permis canadien	les 12 provinces et territoires
Suspension : critères prévus pour la suspension immédiate du permis de conduire durant 24 heures (excl. Ont., N.-É. et Î.-P.-É.) (aucune décision en Sask. et à T.-N.)	N.-B., Qué.*, Man., Alb., C.-B.*, T.N.-O.
Entretien des véhicules : critères minimums d'entretien des composantes du véhicule	les 12 provinces et territoires, sauf Î.-P.-É. et N.-B.
Ronde de vérification : inspection par le conducteur du véhicule avant et après l'utilisation	T.-N., Î.-P.-É., N.-É., Qué., Ont., Alb.*, C.-B., T.N.-O., Yukon*
Échanges interprovinciaux de dossiers (EID) : Une liaison informatique permettant d'échanger des renseignements sur le profil des conducteurs et des transporteurs. Sans être une norme du Code national de sécurité routière, les EID sont un moyen indispensable pour contrôler la sécurité. Ils sont inclus dans les ententes de financement conclues au titre du Code.	les 12 provinces et territoires

* Partiellement en vigueur

commerciaux. Jusqu'à maintenant, deux rapports ont été déposés, ceux des années 1988 et 1989.

La mise en place et l'application des normes nationales prévues au Code national de sécurité routière dépendent des provinces et des territoires. Il y a eu des retards considérables dans la mise en application des normes à certains endroits ainsi que des disparités dans les normes mises en place et en application. Le tableau résume l'état d'avancement de l'application du Code national de sécurité routière par province et par territoire à la fin de 1991.

Sur les 16 normes, sept étaient intégralement mises en application à la fin de 1991. À l'exception de la norme sur la suspension, toutes les autres étaient mises en application dans au moins six provinces ou territoires. La norme concernant les heures de service est la seule qui fasse l'objet de réglementation fédérale et provinciale et c'est aussi celle qui prête le plus à controverse. La compatibilité des règlements sur les heures de service dans les activités intraprovinciales, de ressort provincial exclusif, et les activités extra-provinciales, de ressort fédéral, est devenue une question litigieuse dans plusieurs provinces de l'Ouest. Malgré tout, à la fin de 1991, une réglementation sur les heures de service était mise en application partout au Canada dans les activités extra-provinciales. Quant à la réglementation sur les activités intraprovinciales, elle était aussi en place dans les 12 provinces ou territoires, sauf en Saskatchewan.

Pour les véhicules commerciaux, les données les plus récentes sur la sécurité qui sont disponibles en ce moment portent sur 1988 et sont contenues dans le rapport ministériel de 1989 sur la sécurité des véhicules commerciaux au Canada. Les données relatives à la période de 1986 à 1988 révèlent une augmentation constante du nombre de camions porteurs en cause dans des accidents mortels. La proportion est passée de 2,5 à 3,5 p. 100 de tous les accidents mortels. Le nombre de semi-remorques en cause dans des accidents mortels, avec 5,8 p. 100 de tous les accidents mortels, est demeuré à peu près inchangé sur cette période de trois ans. Le rapport de 1989 sur la sécurité concluait que « l'information disponible ne fait ressortir aucun changement qui soit attribuable à la réforme de la réglementation ».

Services de transport par eau

Les statistiques sur les accidents dans le transport par eau révèlent peu de changement.

Selon les statistiques préliminaires du Bureau canadien d'enquête sur les accidents de transport, les accidents de navigation et les accidents à bord de navires dans les eaux canadiennes auraient diminué de 9 p. 100 en 1991. Cependant, une légère augmentation aurait été rapportée dans le nombre d'accidents dans le transport par eau dans les régions de l'Ouest et du Canada central.

De 1987 à 1989, il y a eu une hausse du nombre d'accidents dans ce mode de transport. Cependant, au cours des deux dernières années, cette tendance semble s'être inversée, car il y a eu diminution de ce type d'accidents. L'importance et le sens des changements varient d'une région à l'autre et ne traduisent aucune tendance cohérente sur la période de 1987 à 1991.

Les accidents de navigation et les accidents à bord des navires ont fait une victime de plus en 1991, soit 22 contre 21 en 1990. À l'exception de 1989, année où le nombre de victimes dans le transport maritime est passé de 17 à 56, les chiffres à cet égard varient peu d'année en année depuis cinq ans.

Un accident lors d'un réapprovisionnement dans l'Arctique mettant en cause des chalands de la NTCL est survenu au cours d'une tempête au nord de Fort Good

Hope, accident qui a occasionné un déversement de pétrole léger dans le fleuve Mackenzie. Malgré cela, les accidents dans ces services de transport dans l'Arctique ont de nouveau diminué, passant de 22 en 1990 à 17 en 1991, pour la quatrième année consécutive au cours des cinq dernières années.

Il importe de signaler que ni la promulgation de la *LTN 1987* ni de la *LDCM* n'ont modifié les dispositions en matière de sécurité inscrites dans la *Loi sur la marine marchande du Canada*, la *Loi sur la prévention de la pollution des eaux arctiques* et la *Loi sur le transport des matières dangereuses*.

L'EMPLOI

Faits saillants de 1991

Niveau d'emploi

Dans les quatre modes de transport sur lesquels porte l'examen, le nombre moyen d'employés a diminué de 8,4 p. 100 en 1991. Le camionnage et le transport aérien ont été les plus durement touchés.

Rémunérations hebdomadaires

Dans le camionnage, en 1991, les rémunérations hebdomadaires moyennes étaient inférieures au niveau de 1990 et en-deçà de la moyenne pour tous les secteurs. Dans les transports ferroviaire, aérien et maritime, les augmentations étaient supérieures au taux d'inflation.

Règlements salariaux

En 1991, des conventions collectives importantes ont été négociées, surtout dans le camionnage et dans les activités reliées au transport maritime. Dans le camionnage, certaines conventions comportaient une clause de gel des salaires pour une année.

Grèves et lock-out

En 1991, un peu plus d'un pour cent (1,3) des jours-personnes perdus au Canada à la suite d'une grève ou d'un lock-out provenaient de trois des quatre modes de transport examinés. Il n'y a eu ni grève ni lock-out dans le transport ferroviaire en 1991.

Introduction

L'emploi est un des sujets qui doivent être traités aussi bien dans les examens annuels que dans l'examen complet. Le présent chapitre examine les variations du niveau d'emploi en 1991 dans le secteur du transport. Il analyse également certains aspects des relations de travail, lesquelles doivent d'ailleurs être abordées spécifiquement dans l'**examen complet** de 1992. L'annexe F présente des données sur la période 1978-1991, dont une grande partie ont servi dans l'analyse qui suit.

Dans le secteur du transport, pour regagner leur place concurrentielle sur le marché, les transporteurs ont dû adopter des mesures visant tous les éléments importants de leur structure de coûts, la main-d'œuvre ne faisant pas exception. Les transporteurs ont rationalisé leurs activités et les plus importants d'entre eux ont simplifié leur gestion. Suite à une analyse détaillée des coûts et des recettes liés à leurs divers services et clients, ils n'ont pas hésité à adopter des stratégies faisant valoir les services et les clients qui contribuaient à leur rentabilité. Ils ont ainsi parfois laisser tomber des services et des clients qu'ils semblaient ne pouvoir desservir de façon rentable.

En juillet 1988, lors d'une réunion à Calgary du Comité consultatif national de Transports Canada sur la formation et les licences pour le personnel d'entretien des aéronefs, des représentants du secteur ont dit craindre une future pénurie dramatique de main-d'œuvre dans ce domaine. L'Association du transport aérien du Canada a signalé à Emploi et Immigration Canada la nécessité d'étudier les défis qu'auraient à relever les gestionnaires des ressources humaines dans l'industrie de l'entretien des aéronefs. Cette industrie a joué un rôle crucial dans l'évolution et l'essor de l'aviation au Canada. Avec plusieurs des principaux intéressés, Emploi et Immigration Canada a créé un comité d'orientation dont le rapport a été publié en mars 1991; les conclusions en sont résumées à la page suivante.

Niveau d'emploi

Le nombre total d'emplois a continué à diminuer au Canada en 1991; le camionnage est le mode de transport le plus durement touché.

Pour la deuxième année de suite, le ralentissement de l'économie canadienne et la perte de compétitivité des industries canadiennes ont entraîné une diminution du nombre total d'emplois. En moyenne, le nombre d'employés a diminué de près de 700 000 par rapport à 1990, soit une baisse de 6,8 p. 100. Dans le transport par eau, les chiffres indiquent une hausse marginale moyenne d'environ 500 emplois en 1991. Dans les trois autres modes de transport examinés par l'Office, soit aérien, ferroviaire et camionnage, le niveau d'emploi a diminué cette année. Le camionnage a été le secteur le plus durement touché avec une baisse de 12,6 p. 100, une chute comparable à celle observée dans les secteurs manufacturier (12,4 p. 100) et de la construction (16,4 p. 100). Quant au transport aérien, le niveau d'emploi a accusé une baisse de 8,4 p. 100, et dans le transport ferroviaire, de 5,8 p. 100.

De 1982 à 1989, le personnel des quatre modes de transports visés par l'examen représentait 60 p. 100 de l'ensemble des employés dans le transport, mais au cours des deux années qui ont suivi, cette proportion a baissé pour atteindre 55 p. 100 en 1991. Pendant la même période, leur part de l'emploi global a oscillé entre 3,2 p. 100 en 1984 et 2,6 p. 100 en 1991.

Un rapport sur les problèmes de ressources humaines dans l'industrie canadienne de l'entretien des aéronefs a paru en 1991.

« Les ressources humaines dans l'industrie canadienne de l'entretien des aéronefs »

L'industrie de l'entretien des aéronefs a pris de l'expansion à la fin des années 80 grâce à la déréglementation économique du transport aérien, à la croissance économique généralisée, à l'arrivée de plusieurs nouvelles lignes aériennes et à l'accroissement de la flotte canadienne.

Elle fait face à toute une gamme de défis et de transformations : expansion rapide des lignes aériennes suite à la déréglementation; mondialisation de l'aviation commerciale; tendance de fusions et d'acquisitions de sociétés aériennes au Canada et à l'étranger; usage croissant d'appareils privés; introduction de nouvelles technologies aéronautiques et remise en état de vieux appareils; nécessité d'assurer aux appareils vieillissants de la flotte, tant au Canada qu'à l'étranger, une meilleure maintenance de structures; pressions en vue d'accroître la formation des travailleurs d'entretien des aéronefs; diminution graduelle du bassin de jeunes travailleurs aptes à joindre l'industrie.

Les problèmes de ressources humaines dans l'industrie de l'entretien des aéronefs peuvent se résumer comme suit :

- manque de techniciens qualifiés en tôlerie et structures;
- difficulté à retenir les travailleurs au niveau débutant;
- imposition aux débutants de critères de plus en plus exigeants pour tous les métiers spécialisés dans l'industrie de l'entretien des aéronefs;
- pénurie de programmes de formation théorique pour les travailleurs spécialisés non brevetés, éléments essentiels des équipes d'entretien;
- niveaux de rémunération non concurrentiels dans les petites entreprises;
- recrutement et maintien de l'effectif, un problème surtout pour les petits transporteurs et les entreprises de réparations et de révision.

L'étude propose d'attaquer sur quatre fronts les problèmes actuels de ressources humaines :

- définir les normes professionnelles de l'industrie pour les métiers suivants : techniciens en tôlerie, techniciens de matériaux composites et de structures; techniciens d'atelier de propulsion; techniciens d'atelier d'hydraulique et de génération pneumatique; techniciens en aménagement d'intérieur; techniciens d'aéronef, machinistes et techniciens en essais non destructifs;
- créer pour les autres métiers des programmes de formation reflétant les nouvelles tendances en technologie aéronautique;
- recruter et retenir les nouveaux venus dans l'industrie en élargissant le bassin des débutants aptes et en reconnaissant la rareté des techniciens compétents;
- trouver des mécanismes permanents où les employeurs prendraient l'initiative pour la planification des ressources humaines à l'échelle de l'industrie.

Dans le secteur ferroviaire, le niveau d'emploi a continué de baisser.

Dans le transport ferroviaire, la baisse de 5,8 p. 100 en 1991 du niveau d'emploi était conforme à une tendance existant depuis de nombreuses années. Si l'on examine les chiffres depuis 1978, on constate que c'est en 1979 que le niveau d'emploi était le plus élevé. Exception faite de 1984, où il y a eu une infime augmentation par rapport à l'année précédente, le nombre moyen d'employés a

depuis diminué chaque année. En fait, en 1991, il était inférieur de 47 p. 100 à ce qu'il était en 1979. Entre 1979 et 1991, le nombre moyen d'employés a diminué de quelque 26 p. 100 dans le secteur manufacturier, de 40 p. 100 en foresterie et de 12 p. 100 dans les mines. Dans le transport ferroviaire, en 1991, il était inférieur de 21 p. 100 au niveau de 1987, année qui a précédé l'entrée en vigueur de la nouvelle législation en matière de transport. Dans les secteurs manufacturier, forestier et minier, la baisse du niveau d'emploi depuis 1987 a été respectivement d'environ 17, 12 et 4 p. 100.

Seul le camionnage au Manitoba a maintenu son niveau d'emploi de 1990.

Dans le camionnage, les provinces où il y a eu une hausse sensible du nombre d'entreprises de camionnage en faillite ont aussi connu une baisse plus marquée de l'emploi dans ce secteur. Ce fut le cas en Alberta, en Colombie-Britannique et en Nouvelle-Écosse. Après la création de nombreux nouveaux emplois en 1990, le secteur du camionnage de l'Alberta a connu le niveau d'emploi le plus bas de son histoire en 1991. Malgré une diminution du nombre de ces faillites au Québec en 1991, le niveau d'emploi a enregistré une baisse sensible cette année encore, ce qui montre que les entreprises de camionnage qui y sont implantées ont adopté des mesures radicales pour redresser leur situation. Le Manitoba est la seule province qui ait réussi à conserver en 1991 le même nombre moyen d'employés qu'en 1990 dans ce secteur.

Dans le transport par eau, la hausse déjà signalée du niveau d'emploi a été enregistrée en Nouvelle-Écosse, en Ontario et en Colombie-Britannique.

Dans le transport aérien, c'est au Québec et en Alberta qu'on a constaté la diminution la plus marquée de l'emploi.

Partout au Canada, le niveau d'emploi a diminué dans le transport aérien. Aucune région n'a été épargnée. C'est au Québec et en Alberta, les provinces où les deux principales lignes aériennes ont leur siège social, qu'il y a eu le plus d'emplois perdus, en chiffres absolus. Les deux transporteurs se sont imposé de sévères mesures de compression par suite de l'important recul de la demande.

Le nombre total d'emplois dans les transports a diminué partout en 1991, sauf à l'Île-du-Prince-Édouard. À Terre-Neuve, au Nouveau-Brunswick, au Québec, en Saskatchewan et en Alberta, la diminution a été supérieure à la moyenne nationale.

En 1991, la baisse du niveau d'emploi global dans le transport était attribuable dans une large mesure (72 p. 100) à des activités visées par le présent examen.

Règlements salariaux et rémunérations

Dans tous les secteurs économiques, les rémunérations hebdomadaires étaient en moyenne de 5,5 p. 100 plus élevées en 1991 qu'en 1990. Dans le transport, elles ont augmenté de 5,9 p. 100, soit plus que la moyenne nationale pour tous les secteurs, comme ce fut le cas en 1988.

Le taux de rémunération hebdomadaire a augmenté plus vite que l'inflation dans le transport aérien et ferroviaire.

Pour les quatre modes de transport visés par l'examen, la fluctuation des rémunérations hebdomadaires a varié entre -1,7 p. 100 dans le camionnage et 9,1 p. 100 dans le transport par eau; la hausse était de 6,4 p. 100 dans le transport ferroviaire et de 6 p. 100 dans les services aériens.

De 1978 à 1991, le changement dans le taux de rémunération hebdomadaire moyen dans chacun des quatre modes de transport examinés a différé d'une année à l'autre. Par conséquent, on constate, en les comparant entre eux, que le camionnage est celui des quatre secteurs qui, en chiffres absolus, a toujours eu le taux de rémunération hebdomadaire moyen le plus bas pendant cette période. Étant donné l'évolution des dernières années, ce taux était devenu inférieur en 1991 à la

moyenne nationale de l'ensemble des secteurs d'activité. Comme les chauffeurs de camion constituent un élément important de la main-d'œuvre utilisée dans l'industrie des services de camionnage, l'application du nouveau règlement sur les heures de conduite pourrait expliquer en partie cette diminution de la rémunération moyenne. Une autre explication est la concurrence féroce dans ce secteur qu'a amenée la récession.

De 1978 à 1983, le transport aérien avait, en chiffres absolus, le taux de rémunération hebdomadaire moyen le plus élevé des quatre modes examinés. Mais depuis 1984, la rémunération moyenne hebdomadaire y est inférieure, à celle dans les chemins de fer et le transport par eau. En 1984 et en 1985, c'est dans le transport par eau que la rémunération hebdomadaire moyenne était la plus élevée; depuis 1986, le transport ferroviaire vient en tête.

Entre 1978 et 1991, la rémunération hebdomadaire moyenne a augmenté de 121 p. 100 dans tous les secteurs. Pendant la même période, l'indice des prix à la consommation (IPC) a progressé de 126 p. 100. Ces années-là, la rémunération hebdomadaire moyenne s'est accrue de 173 p. 100 dans le transport ferroviaire, de 139 p. 100 dans le transport par eau, de 112 p. 100 dans le transport aérien et de 90 p. 100 dans le camionnage. Dans les chemins de fer et le transport par eau, la hausse de la rémunération hebdomadaire entre 1978 et 1991 a largement dépassé l'augmentation globale des prix à la consommation.

Dans le camionnage, la rémunération hebdomadaire moyenne a augmenté plus lentement que l'inflation.

De 1988 à 1991, l'IPC a augmenté de 16,2 p. 100. Pendant ces quatre années, la rémunération hebdomadaire moyenne de l'ensemble des secteurs a augmenté de 16,6 p. 100, contre 20,6 p. 100 dans le transport par eau, 18,9 p. 100 dans le transport ferroviaire, 16,8 p. 100 dans le transport aérien et 2,9 p. 100 dans le camionnage. Dans trois des quatre modes examinés, les hausses salariales moyennes ont plus que compensé l'inflation depuis la proclamation de la loi sur les transports en 1988. Depuis lors, le camionnage est le seul secteur où l'on constate à la fois une réduction du nombre moyen d'employés et une diminution de la rémunération hebdomadaire moyenne en valeur réelle. Entre 1978 et 1987, la hausse de la rémunération hebdomadaire moyenne dans le camionnage a été 2,1 fois inférieure à celle de la rémunération moyenne globale de tous les secteurs. De 1988 à 1991, les augmentations dans le camionnage équivalaient à moins du cinquième de la moyenne nationale. Avant et après 1988, la courbe d'évolution de la rémunération hebdomadaire dans le transport aérien a suivi celle de la rémunération moyenne nationale; dans les chemins fer et le transport par eau, les augmentations ont toujours été supérieures à la moyenne pour tous les secteurs économiques.

Si l'on compare, par région, les augmentations de la rémunération hebdomadaire dans le transport en 1991 aux hausses moyennes nationales, on constate qu'en Colombie-Britannique (8,4 p. 100), au Nouveau-Brunswick (8,1 p. 100), à Terre-Neuve (8 p. 100), en Alberta (6,5 p. 100) et en Ontario (5,7 p. 100), elles ont dépassé la moyenne nationale pour l'ensemble des industries, qui était de 5,5 p. 100. En 1991, les augmentations moyennes de la rémunération hebdomadaire au Québec (5,1 p. 100), en Saskatchewan (5 p. 100), au Manitoba (1,1 p. 100), à l'Île-du-Prince-Édouard (0,8 p. 100) et en Nouvelle-Écosse (-3,1 p. 100) étaient inférieures à la moyenne nationale de 5,9 p. 100 dans le secteur du transport.

En 1991, des règlements salariaux clés ont été signés dans le camionnage et les services de transport maritime.

Un certain nombre de règlements salariaux clés touchant plus de 500 employés ont été négociés en 1991. Les plus importants sont les suivants :

- Association des camionneurs du Québec (un règlement salarial de 1990 non rapporté dans l'examen annuel de 1990) - chauffeurs;
- Services de messagers Purolator - chauffeurs, employés d'entretien et d'entrepôt;
- Groupe Transport Cabano - chauffeurs, aides et employés préposés aux entrepôts;
- United Parcel Service Canada Ltée - camionneurs, chauffeurs, aides, employés d'entretien et d'entrepôt;
- Highland Transport (Division de CP Express & Transport Ltée) - voituriers-remorqueurs dépendants;
- British Columbia Maritime Employers Association;
- British Columbia Terminal Elevator Operators' Association - employés des silos à céréales.

Ce dernier règlement et celui de United Parcel Service Canada Ltée sont les deux seuls convenus suite à une grève. Dans deux des règlements survenus dans le secteur du camionnage, les parties ont convenu de geler les salaires pendant une année.

La sécurité d'emploi dans le secteur ferroviaire a occasionné des déboursés exceptionnels.

Quand CP Limitée a présenté ses états financiers pour 1991, le bilan témoignait de la pire année de la société, le tout imputable à des déboursés exceptionnels. L'un, de 250,9 millions de dollars, résultait de la suppression par CP Rail de postes dans l'administration et l'entretien, ainsi que de la fermeture des ateliers Angus à Montréal. En 1990, les pertes de CN provenaient pour une large part de l'indemnité versée aux employés mis à pied suite aux compressions d'effectifs. Au milieu des années 80, les compagnies de chemins de fer VIA Rail, CN et CP Rail avaient négocié avec leurs employés un régime de garantie d'emploi et de revenu leur accordant une sécurité d'emploi privilégiée après huit années consécutives de service rémunéré. Un employé d'une compagnie de chemin de fer bénéficiant de la sécurité d'emploi ne peut être mis à pied par suite de changements technologiques, opérationnels ou organisationnels permanents portant préjudice aux employés. Lors de certaines compressions permanentes des effectifs, il est possible de proposer aux employés admissibles une retraite anticipée assortie d'une indemnité de départ sous forme d'un paiement forfaitaire calculé selon une formule donnée. La réduction d'effectifs et les retraites anticipées chez Air Canada et PWA Corporation (Canadi*n) se sont traduites par des débits de 36 millions et 22 millions de dollars respectivement dans les résultats financiers rapportés en fin d'année par les deux compagnies. Les indemnités de départ, lorsqu'utilisées au cours d'une année, se traduisent en déboursés exceptionnels qui peuvent transformer un profit en perte.

TABLEAU 9.1
Augmentation en pourcentage de l'IPC et des règlements salariaux

		Augmentation des règlements salariaux	
	Indice des prix à la consommation	Transport et Communication	Toutes les industries
1986	4,2 %	3,3 %	3,5 %
1987	4,4 %	3,1 %	4,1 %
1988	4,0 %	3,6 %	4,3 %
1989	5,0 %	4,5 %	5,3 %
1990	4,8 %	5,7 %	5,7 %
1991	5,6 %	3,7 %	3,6 %

En 1992, un certain nombre de règlements salariaux importants seront renégociés par les entreprises ou les groupes suivants :

- Canadien Pacifique Ltée (CP Rail), CN, VIA Rail;
- Motorways (1980) Ltd.;
- Marine Atlantic Inc., Administration de la Voie maritime du Saint-Laurent, Waterfront Foremen Employers Association.

Dans l'examen annuel de 1990, nous avons indiqué que CN et CP Rail avaient comparu devant le Conseil canadien des relations de travail pour demander que soient regroupés les syndicats représentant divers groupes d'employés. Le Conseil a tenu 17 mois d'audiences, mais il n'avait toujours pas rendu sa décision à la fin de 1991. Le Conseil et les syndicats ont émis l'opinion que la réputation d'indépendance du Conseil avait été ternie par une déclaration du Ministre du Travail lors d'une entrevue à une station de radio de Montréal à l'effet que le Cabinet fédéral pouvait influencer ses décisions. L'année 1992 sera importante pour le secteur ferroviaire puisque de nombreuses conventions collectives devront être renégociées.

En 1991, la charge de travail du Conseil canadien des relations de travail relative aux transports a augmenté.

Dans ses rapports d'examen précédents, l'Office a indiqué que certaines entreprises canadiennes de camionnage avaient implanté une filiale aux États-Unis, acquis des firmes américaines de camionnage ou simplement déménagé aux États-Unis. À cet égard, le Conseil canadien des relations de travail a rendu une décision en 1991 sur une demande concernant l'un de ces trois scénarios. Servall Transport Limited, une entreprise intraprovinciale, interprovinciale et internationale de camionnage de fret, faisant partie du Groupe Transport de Federal Industries et utilisant des voituriers-remorqueurs des deux côtés de la frontière, a demandé la coopération des syndicats en 1990 en raison de sa mauvaise situation financière. Le syndicat des camionneurs a alors refusé toute concession. À l'automne 1990, Servall Transport a ouvert une filiale aux États-Unis, Servall America Inc., afin de ne plus perdre de clients au profit d'entreprises de camionnage américaines dont les coûts étaient moindres parce qu'elles faisaient moins de trajets de retour à vide. Les camionneurs ont présenté une requête au Conseil, alléguant que l'entreprise avait agi ainsi dans le but de se soustraire à ses obligations en vertu de la convention collective. Ils ont aussi allégué qu'il y avait eu vente d'une entreprise et donc que

Servall America Ltd. devait assumer les obligations du successeur. Dans sa décision, le Conseil a conclu qu'il n'avait pas compétence sur les voituriers-remorqueurs américains qui transportaient des chargements entre le Canada et les États-Unis pour Servall America Inc. puisque l'entreprise n'était pas un employeur au sens du Code canadien du travail. Il a en outre affirmé que la création de Servall America était une mesure légitime de réduction des coûts.

Depuis la réforme de la réglementation du transport, la charge de travail du Conseil canadien des relations de travail dans ce secteur n'a pas beaucoup changé par rapport aux années antérieures en regard de la nature des dossiers portés à son attention.

TABLEAU 9.2
Nature des dossiers reliés au secteur du transport soumis à l'attention du Conseil canadien des relations de travail

	1987-1988	1988-1989	1989-1990	1990-1991
	Demandes d'accréditation des syndicats visant le droit de représentation exclusif des employés d'un employeur			
Transport aérien	20	10	33	25
Transport ferroviaire	0	2	0	1
Transport routier	64	73	65	90
Transport maritime	7	17	12	12
	Demandes de révocation des droits de négociation d'un syndicat			
Transport aérien	5	1	4	3
Transport ferroviaire	0	0	0	0
Transport routier	5	8	6	12
Transport maritime	2	0	2	0
	Nombre d'allégations déposées de droits ou d'obligations non respectés par les parties à la négociation collective			
Transport aérien	42	34	41	35
Transport ferroviaire	37	33	42	39
Transport routier	65	170	70	98
Transport maritime	14	9	10	9
	Requêtes - Grèves ou lock-out illégaux			
Transport aérien	3	3	2	1
Transport ferroviaire	5	0	4	0
Transport routier	7	2	6	3
Transport maritime	1	1	1	1
	Ventes d'entreprises - droits et obligations de l'entreprise acquise à l'égard de la négociation collective			
Transport aérien	7	4	7	3
Transport ferroviaire	0	0	1	0
Transport routier	16	11	22	15
Transport maritime	8	2	3	5

TABLEAU 9.3
Pourcentage des dossiers du Conseil canadien des relations de travail émanant du secteur du transport

	1987-88 (%)	1988-89 (%)	1989-90 (%)	1990-91 (%)
Transport aérien	15,0	8,1	6,0	9,9
Transport ferroviaire	7,1	7,3	3,5	6,7
Transport routier	27,0	37,1	11,4	24,0
Transport maritime	5,6	5,9	1,7	4,0
Autre	45,3	41,6	77,4	55,4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Grèves et lock-out

Le nombre de grèves et de lock-out dans le secteur du transport a encore diminué en 1991.

En 1991, dans tous les modes de transport sauf le transport aérien, le nombre de grèves et de lock-out signalés a diminué tout comme le nombre de travailleurs touchés par ces mesures. Dans le transport aérien, l'augmentation est imputable aux travailleurs de deux transporteurs en grève et en lock-out. Il y a cependant eu deux autres grèves d'importance, l'une de la Lakehead Terminal Elevators Association à Thunder Bay et l'autre de la B.C. Terminal Elevator Operators' Association à Vancouver. Toutes deux ont eu, sur le volume du fret transbordé dans les deux ports touchés, une incidence qui s'est répercutée sur les transporteurs desservant ces mêmes ports.

Grèves et lock-out dans le transport en 1991

Transport aérien
Nationair Nolisair Inc., Mirabel, Québec
Air Ontario Inc., London, Ontario

Transport ferroviaire
(Aucun)

Camionnage
Rousille Transport 1984 Inc., Montréal, Québec
J.R. Phillips Trucking Ltd., Maidstone, Ontario
Kleysen Transport Ltd., Esterhazy, Sask.
Imex Import Export Cartage, Vancouver, C.-B.
United Parcel Service Canada Ltée, divers endroits au Canada

Transport par eau
Northern Cruisers Ltd., St. John's, Terre-Neuve (a commencé en juillet 1990)
Compagnie minière IOC, Sept-Îles, Québec
Association des employeurs maritimes, Trois-Rivières, Québec
Société du port de Montréal, Montréal, Québec (a commencé en avril 1990)
B.C. Ferry Corporation, Comox, C.-B.

Entrepôts
Légumes préparés M. Lapointe Inc., Fording River, Québec
Lakehead Terminal Elevators Association, Thunder Bay, Ontario
B.C. Terminal Elevator Operators' Ass., Vancouver, C.-B.

L'Office a analysé les grèves et lock-out pendant la période de 1978-1991, les quatre dernières années correspondant à la réforme de la réglementation économique des services de transport. La période examinée est assez longue pour permettre de déceler toute nouvelle tendance coïncidant avec l'entrée en vigueur de la réforme.

Dans le transport aérien, les contrôles économiques réglementaires ont d'abord été sensiblement assouplis, en mai 1984, par la nouvelle politique canadienne sur le transport aérien. L'année suivante, ainsi que l'année qui a précédé la proclamation de la *LTN 1987*, les grèves et lock-out ont touché beaucoup plus de travailleurs du secteur aérien et fait perdre plus de jours-personnes que pendant n'importe quelle autre année entre 1978 et 1991. Pour ce qui est du transport ferroviaire, en 1987, année qui a précédé la mise en application de la réforme règlementaire, une grève avait touché tout le réseau national des chemins de fer. Même si elle n'a pas duré longtemps, elle a tout de même paralysé les services ferroviaires du pays.

Quant au camionnage et au transport par eau, les grèves et lock-out n'ont jamais suivi de tendances prévisibles, même après 1988. Cependant, la décision des voituriers-remorqueurs de bloquer certaines routes interprovinciales et transfrontalières en 1990 était un signe évident d'un malaise dans l'industrie du camionnage, malaise qui a alors été lié à la conjoncture économique globale. Les voituriers-remorqueurs y voient cependant aussi un lien avec la libéralisation de l'accès à leur secteur. Les chiffres sur l'emploi et la rémunération en 1991 montrent que la situation du camionnage s'est détériorée. Certains ports ont connu des conflits de travail en 1991.

Les relations patronales-syndicales sont demeurées calmes dans le secteur des transports.

Depuis l'entrée en vigueur de la nouvelle loi sur les transports, les relations patronales-syndicales ont été en général plutôt dénudées d'animosités dans le secteur du transport. Ces relations relativement pacifiques ne résultent pas tant du nouvel environnement réglementaire que des pressions concurrentielles et des défis de la compétitivité auxquels est soumis le transport tout comme l'économie dans son ensemble. Les employés autant que leurs employeurs connaissent ces pressions et ces défis. Depuis la fin des années 80, la conjoncture a en général, réveillé l'instinct de survie et conduit à la coopération entre patrons et syndicats plutôt qu'à l'affrontement. Un tel marché exige des rajustements constants et une amélioration de la productivité afin de satisfaire les nouvelles exigences et attentes de la clientèle. Il détermine aussi la nature des relations patronales-syndicales.

LA QUATRIÈME ANNÉE DE L'OFFICE

Faits saillants de 1991

Licences

La majorité des demandes de licences de service aérien pour le sud du Canada sont examinées en moins de 30 jours. Lorsqu'elles portent sur le transport à l'intérieur, à destination ou en provenance de la zone désignée, les délais de traitement n'excèdent pas 90 jours dans la plupart des cas. En 1991, plus de 3 000 demandes d'autorisation de vol affrété ont été reçues.

Règlement des différends

En 1991, il y a eu une diminution du nombre de plaintes sur le service aérien. Dans le secteur des services ferroviaires, l'Office a mené une enquête sur la réglementation en matière d'interconnexion. De plus, il a examiné des demandes de droits de circulation, des plaintes contre des transporteurs publics et une demande d'établissement de prix de ligne concurrentiel. Enfin, l'Office a considéré des questions d'intérêt public concernant les voyageurs. Il a été appelé à interpréter une clause des Conditions d'adhésion de Terre-Neuve au Canada, dans le contexte des tarifs de marchandises vers Terre-Neuve. Une plainte alléguant une pratique de prix d'éviction dans le réseau du lac Athabasca a également été réglée.

Rationalisation du réseau ferroviaire

En 1991, la charge de travail de l'Office en matière de rationalisation a porté autant sur des nouvelles demandes que le réexamen de décisions antérieures.

Révisions et appels

La majorité des demandes de révision et d'appel soumises à l'Office ont touché au secteur ferroviaire.

L'une des questions qui doit être abordée dans le présent examen est celle des « délais de traitement nécessaires pour l'étude des demandes, plaintes ou autres questions soumises à l'Office en vertu de toute loi fédérale ». En quelque sorte, le présent chapitre constitue le « bulletin » de l'Office pour 1991, surtout en fonction du temps requis pour le traitement des dossiers. Quand cela semble opportun, le rapport donne une idée générale de la charge de travail de l'Office depuis 1988. L'information est classée selon trois grandes catégories de fonctions : délivrance des licences, règlement des différends et rationalisation du réseau ferroviaire. Le rapport a également tenu compte des demandes de révision.

Licences

Demandes de licences de services aériens

En 1991, l'Office a reçu 61 demandes d'exploitation de services aériens, nouveaux ou modifiés, pour **le sud du Canada**. Vingt-quatre autres demandes ont été reportées de 1990. Une demande a été retirée et cinq autres, retournées au requérant. Des 60 demandes réglées en 1991, 44 l'ont été dans les 30 jours, cinq autres ont exigé un délai de 31 à 60 jours et 11 ont nécessité plus de 60 jours. Sur les 93 demandes de suspension ou d'annulation de licences de service dans le sud du Canada, 79 ont été traitées dans les 30 jours, 12 autres, dans un délai de 31 à 90 jours, une demande a nécessité un délai de 91 à 120 jours et, dans un cas, il a fallu plus de 120 jours.

En 1991, encore une fois, la majorité des demandes d'exploitation de services aériens intérieurs visaient le Nord.

L'Office a reçu 303 demandes d'exploitation de services, nouveaux ou modifiés, de transport aérien intérieur **en provenance, à destination ou à l'intérieur de la zone désignée du Nord** alors que 86 demandes ont été reportées de 1990. Vingt-trois demandes ont été retirées par les requérants et quatre leur ont été retournées. Les demandes doivent faire l'objet d'un avis public. À cette étape, d'une durée habituelle de 45 jours, les parties intéressées peuvent présenter leurs objections et les requérants ont droit de réponse. Des 222 demandes traitées en 1991, 147 l'ont été dans les 90 jours ou moins, 51 autres, dans un délai variant de 91 à 120 jours et dans 24 cas, le délai de 120 jours prévu dans la Loi n'a pu être respecté. Ces derniers cas nécessitaient des plaidoyers inhabituels ou la publication d'un nouvel avis de la part du requérant.

Deux cent onze **demandes de suspension ou d'annulation totale ou partielle de licences** concernant des services en provenance, à destination ou à l'intérieur de la zone désignée ont été étudiées en 1991. Plus de 80 p. 100 d'entre elles, soit 172, ont fait l'objet d'une décision en moins de 30 jours, 27 autres, dans un délai variant de 31 à 60 jours, cinq demandes ont requis de 61 à 90 jours et cinq autres, de 91 à 120 jours. Les deux dernières ont excédé la limite de 120 jours. Cinq demandes d'autorisation temporaires, de dispense et d'exemption ont été traitées en moins de 30 jours.

Vingt-six demandes de suspension ou d'annulation totale ou partielle de licences, concernant des services en provenance, à destination ou à l'intérieur de la zone désignée et à l'intérieur du sud du Canada, ont été traitées en 1991, dont 18 dans un délai de 30 jours et huit autres dans un délai variant de 31 à 60 jours.

À la fin de l'année, il restait encore à traiter 140 demandes et requêtes portant sur le service aérien intérieur.

En 1991, l'Office a reçu 63 demandes d'exploitation de **services aériens internationaux réguliers** tandis que cinq autres ont été reportées de l'année

précédente. La Loi n'impose aucun délai à l'Office pour l'étude de ces demandes. Des 57 demandes qui ont fait l'objet d'une décision en 1991, 38 ont été traitées dans les 30 jours, 10 autres, dans un délai de 31 à 60 jours, et huit demandes ont nécessité un délai de 61 à 120 jours. Une demande a exigé plus de 120 jours.

La majeure partie des demandes de licences pour services aériens internationaux portaient sur des services à la demande.

En 1991, l'Office a reçu 139 demandes pour des licences d'exploitation de services **aériens internationaux à la demande** et 38 autres demandes ont été reportées de l'année précédente. De ce nombre, 34 exigeaient un avis public, étape qui requiert 45 jours. Des 115 demandes traitées en 1991, 69 l'ont été en moins de 30 jours, 36 autres ont nécessité un délai de 31 à 90 jours et sept demandes ont exigé de 91 à 120 jours. Les trois dernières ont nécessité un délai supérieur aux 120 jours prévus par la Loi.

Huit demandes d'autorisation temporaires ou d'exemption pour l'exploitation de services internationaux sans licence ont été traitées en 1991. Deux ont été réglées en moins de 30 jours, quatre autres, entre 31 et 90 jours, et deux demandes ont exigé un délai de traitement de plus de 90 jours. Des 95 demandes de suspension ou d'annulation de licence autorisant des services internationaux, 81 ont été réglées en 30 jours, sept autres ont exigé de 31 à 60 jours, trois autres, de 61 à 90 jours, trois demandes, entre 91 et 120 jours, tandis qu'une autre a exigé un délai de traitement de plus de 120 jours.

En fin d'année, 83 autres demandes et requêtes relatives aux services internationaux étaient encore à l'étude.

Demandes d'autorisation de vol affrété

Un total de 3 230 demandes de licences pour l'exploitation de programmes d'affrètement ont été reçues.

L'Office a reçu 3 230 demandes de licences d'exploitation de programmes spécifiques d'affrètement. Selon le type de vol affrété, la réglementation établit des critères différents pour le dépôt préalable des renseignements. Le délai imparti à l'Office pour traiter les dossiers varie selon le type d'affrètement. Dans tous les cas, les demandes ont été traitées avant la date de départ proposée pour les vols. Sur les 3 230 demandes, 504 étaient accompagnées de requêtes d'exemptions, qui ont été étudiées en même temps que les demandes.

Demandes de licences de services ferroviaires

La demande présentée à l'Office en 1990 par M.O.Q. Rail Inc., soit la desserte de six couloirs et, en vertu des droits de circulation et d'usage commun des voies, l'utilisation des voies du CN entre Moncton et Windsor, a été retirée à la fin de 1991.

Demandes de services d'approvisionnement par eau dans le Nord

L'Office rejette une demande de licence; le requérant demande à l'Office de réexaminer sa décision.

John Inglis, qui exploite la compagnie Lake Athabasca Transport (LAT), a déposé pour la deuxième fois en trois ans une demande de licence de service d'approvisionnement dans le réseau du lac Athabasca. L'Office a rejeté la demande, faisant valoir que la délivrance d'une nouvelle licence d'exploitation entraînerait dans le réseau une capacité de transport de loin supérieure à la demande. L'Office a déclaré ne pas être convaincu qu'un transporteur supplémentaire ne déstabiliserait pas de façon importante les services d'approvisionnement dans la région. LAT a formellement demandé à l'Office de réexaminer sa décision. À la fin de 1991, il ne s'était pas encore prononcé sur cette requête. Aucune autre demande de licence de service d'approvisionnement par eau n'a été présentée en 1991 pour les réseaux Athabasca ou Mackenzie. L'Office n'a reçu aucune demande de modification des licences en vigueur pour l'extension de la zone d'exploitation ou l'accroissement de la capacité de transport. Cependant, en

1991, il a consenti à une modification de la licence de MacDonald Marine Transport Ltd., laquelle tient compte du nouveau nom du transporteur.

De 1988 à 1991, hormis la confirmation des droits acquis des transporteurs qui assuraient l'approvisionnement par eau dans le Nord avant l'entrée en vigueur de la partie V de la *LTN 1987*, aucune demande de services d'approvisionnement n'a été reçue pour le réseau du Mackenzie. Quant au réseau de l'Athabasca, deux demandes seulement ont été acheminées à l'Office par un même transporteur. En 1989, l'Office accordait une licence de services d'approvisionnement d'un an à LAT, mais lui refusait en 1991 une licence d'une durée indéterminée. C'est dans le réseau du lac Athabasca qu'a eu lieu, en 1990, le premier transfert de licence d'approvisionnement lorsque Lake Athabasca Transport Ltd. a acquis les actifs et la licence de Cree Band Marine.

Règlement des différends

Plaintes et enquêtes - Services aériens

En 1991, près de 75 p. 100 des plaintes reçues touchaient les services aériens internationaux.

En 1991, l'Office a reçu et étudié 149 plaintes écrites plus ou moins complexes liées aux services de transport de passagers. Environ 25 p. 100 d'entre elles concernaient les services intérieurs tandis que toutes les autres touchaient les services internationaux. En plus de ces plaintes écrites, l'Office a reçu plus de 500 plaintes verbales au cours de 1991.

Il a fallu en moyenne 58 jours pour traiter chacune des 149 plaintes, c'est-à-dire 26 jours de plus que la moyenne de 1989 et 1990, mais seulement un jour de plus que la moyenne en 1988. Cette augmentation de la moyenne du délai de traitement en 1991 est imputable à sept demandes qui ont nécessité plus de six mois. Quatre d'entre elles ont exigé plus d'un an pour leur examen. Cinq des sept plaintes concernaient des transporteurs acculés à la faillite, peu disposés à régler les plaintes rapidement ou en mesure de le faire.

De 1988 à 1990, le nombre des plaintes provenant des consommateurs n'a cessé d'augmenter, ce qui s'explique par une augmentation du nombre de voyageurs optant pour les services aériens. Toutefois, leur nombre a chuté en 1991 à la suite du fléchissement de la demande dans le secteur aérien entraîné par la guerre du Golfe et la récession économique.

Au cours des quatre dernières années, aucune tendance nette ne se dégage des plaintes déposées auprès de l'Office. Les vols annulés ou retardés, les bagages perdus ou endommagés et les services d'affrètement constituent toujours les trois plus importantes catégories de plaintes.

Chaque année, très peu des plaintes reçues entraînent une décision ou un arrêté par lequel l'Office ordonne aux transporteurs aériens de respecter les conditions de transport inscrites dans leurs tarifs.

Le grand nombre de plaintes reçues en 1988 et 1989 à l'endroit de transporteurs aériens offrant des services d'affrètement montrent que les voyageurs ne saisissent pas toujours bien la différence entre les vols affrétés et les services réguliers, et que beaucoup ignorent de nombreux aspects de la réalité des voyages aériens internationaux. C'est pourquoi l'Office a publié en 1991 un dépliant intitulé « PRENEZ L'AIR AVERTI », qui donne des renseignements de base sur les voyages aériens ainsi que des conseils sur la démarche à suivre en cas de problèmes.

Plaintes et enquêtes - Services ferroviaires

L'Office a mené une enquête sur les règlements régissant l'interconnexion.

Dans le domaine de l'interconnexion, l'attention s'est portée en 1991 sur l'élaboration des tarifs de 1992. La Loi exigeant que l'Office revoie la réglementation cinq ans après son entrée en vigueur, celui-ci a mené une enquête interne sur les règlements régissant l'interconnexion. En décembre 1991, le gouverneur en conseil a rendu sa décision sur l'appel interjeté par Essex Terminal Railway concernant un arrêté rendu par l'Office en 1988. Celui-ci avait refusé le droit au transporteur de se soustraire à l'application des règlements. Il lui avait ordonné de publier un tarif d'interconnexion et de se conformer aux règlements. Le gouverneur en conseil a annulé l'arrêté de l'Office et modifié les règlements afin de soustraire tout transporteur dont plus de 90 p. 100 des recettes sur les marchandises proviennent de l'interconnexion. Une autre décision rendue en 1988 dans le même domaine est toujours en appel devant la Cour fédérale. Dix demandes d'extension de la zone d'interconnexion ont été reçues à l'Office en 1988, et cinq en 1989. Depuis, aucune demande n'a été reçue.

En 1991, trois demandes de droits de circulation ont été examinées.

En 1991, trois demandes faites en vertu des dispositions législatives sur les droits de circulation et l'usage commun des voies ont été examinées, demandes reçues en 1990. Deux d'entre elles portaient sur les droits de circulation de compagnies ferroviaires constituées au niveau provincial. Ontario Midwestern Railway et Victoria County Railway souhaitaient acquérir les droits de circulation sur certains embranchements appartenant pour la plupart au CN, en Ontario. En mai 1991, l'Office a rejeté les deux demandes, estimant que les dispositions de la Loi ne s'appliquaient qu'aux compagnies ferroviaires constituées au niveau fédérale. La troisième demande provenait de M.O.Q. Rail Inc. qui souhaitait être autorisée à utiliser les voies du CN entre Moncton, au Nouveau-Brunswick, et Windsor, en Ontario. M.O.Q. Rail proposait d'exploiter des trains formés de plusieurs semi-remorques modifiées et montées sur des bogies. Les deux parties étant parvenues à un accord, la demande a été retirée en décembre 1991. L'Office avait reçu des demandes semblables en 1988, 1989 et 1990, mais n'en a reçu aucune en 1991. Cependant, les trois demandes reportées de 1990 ont toutes été réglées cette année.

Dans une question connexe, la décision par laquelle l'Office accordait en 1990 à Port Stanley Terminal Railway le raccordement avec les voies du CN reste toujours en appel devant la Cour fédérale.

Deux plaintes portant sur les obligations de transporteurs publics ont été rejetées.

Au cours de l'année, deux plaintes ont été examinées par l'Office, lesquelles soutenaient que les transporteurs ferroviaires ne remplissaient pas leurs obligations de transporteurs publics. Toutes deux ont été traitées dans le délai de 120 jours prévu par la Loi. L'une d'entre elles, déposée par un passager, a été rejetée en mai, l'Office n'ayant trouvé aucune preuve que les retards puissent être attribuables à une négligence de la part de VIA Rail. L'autre plainte, déposée par un céréalier, arguait que la fermeture d'une voie latérale de chargement par le CN constituait un manquement à ses obligations de fournir un service adéquat. La demande a été rejetée, l'Office estimant que le CN avait agi selon le cours normal des affaires. En outre, la Cour fédérale ne s'était toujours pas prononcée, à la fin de l'année, sur un appel visant une décision rendue en 1988. Des plaintes portant sur les obligations des transporteurs ferroviaires publics ont été reçues chaque année de 1988 à 1991. Elles ont toutes été traitées dans le délai de 120 jours prévu par la Loi.

Un prix de ligne concurrentiel a été établi pour Alberta Gas Chemicals Inc.

En 1991, l'Office a reçu une demande d'établissement de prix de ligne concurrentiel, traitée dans le délai de 45 jours fixé par la Loi. Il a établi un prix de ligne concurrentiel pour Alberta Gas Chemicals Inc. permettant l'envoi de méthanol à partir de l'Alberta, soit de Medicine Hat jusqu'à Coutts, d'où il est ensuite expédié à Shelby, au Montana. Il s'agit en fait d'une reconduction du prix établi par l'Office

en 1988. Un appel, devant la Cour fédérale, d'une décision rendue en 1989 a été retiré par CP Rail en 1991. En 1988 et 1989, l'Office a traité deux demandes pour l'établissement de prix de ligne concurrentiels. En 1990 et 1991, il a établi des prix de ligne concurrentiels pour Alberta Gas Chemicals Inc., en l'occurrence, une reconduction des prix fixés en 1988. Toutes les demandes traitées pendant ces quatre années ont été réglées dans le délai de 45 jours prévu par la Loi.

En mai 1991, le gouverneur en conseil a ordonné à l'Office de déterminer si les prix imposés, de 1980 à 1983, par CP Rail à Gainers Inc. pour le transport de la viande suspendue, étaient compensatoires. La question n'avait pas été tranchée à la fin de l'année. En 1988 et en 1989, l'Office a examiné deux demandes concernant des tarifs non compensatoires, qui ont toutes deux été réglées en 90 jours, comme le prévoit la Loi. Aucune nouvelle demande n'a été reçue en 1990, année pendant laquelle l'Office a réglé une demande reportée de 1989. Comme il avait jugé nécessaire de tenir une audience publique, le délai de 90 jours prévu par la Loi n'a pu être respecté. En 1991, aucune nouvelle demande n'a été présentée, mais l'Office a reçu une directive du gouverneur en conseil à propos des tarifs non compensatoires.

L'Office a été appelé à interpréter les Conditions d'adhésion à propos des tarifs de marchandises vers Terre-Neuve.

En mai 1991, l'Office a interprété les Conditions d'adhésion entre Terre-Neuve et le Canada suite à la plainte dans laquelle Atlantic Container Express Inc. alléguait que certains tarifs du CN vers Terre-Neuve n'étaient pas conformes aux Conditions d'adhésion. À la fin de l'année, l'interprétation de l'Office était toujours en appel devant la Cour fédérale. Une autre décision liée à la méthodologie utilisée par l'Office pour l'établissement des tarifs de marchandises en rapport avec la plainte déposée par Atlantic Container Express n'avait toujours pas été rendue à la fin de l'année.

En 1991, l'Office a étudié deux questions d'intérêt public ayant trait aux voyageurs.

Quant aux questions ayant trait aux voyageurs, l'Office a rendu une décision sur un appel reporté de 1990 concernant les tarifs de voyageurs et déposé en vertu de l'article 290 de la *Loi sur les chemins de fer*. Dans le cas de l'appel déposé par Transport 2000 au sujet des augmentations du tarif de base de VIA et du coût des voitures-lits à l'ouest de Montréal, l'Office a jugé que ceux-ci n'allaient pas à l'encontre de l'intérêt public. Un appel semblable concernant le laissez-passer Canrail n'avait pas été tranchée à la fin de l'année. Ce laissez-passer est disponible à certaines conditions et réservé uniquement aux personnes résidant à l'extérieur du Canada. L'Office a également traité d'un grand nombre de questions sur les services qui lui avaient été adressées.

En août 1991, les règlements proposés par l'Office concernant la responsabilité pour le trafic ferroviaire ont été approuvés par le gouverneur en conseil. Le Règlement sur la responsabilité à l'égard du transport ferroviaire des marchandises remplace l'Ordonnance générale T-5 de la Commission canadienne des transports et ne s'appliquera que s'il n'existe aucun accord écrit ou arrêté de l'Office limitant la responsabilité du transporteur. En novembre 1991, l'Office a annulé un de ses arrêtés en matière de responsabilité ferroviaire à l'égard du transport des conteneurs d'importation et d'exportation. Il a également décidé que le nouveau règlement sur la responsabilité à l'égard du transport ferroviaire des marchandises s'appliquerait au trafic en cause et ce, en l'absence d'accord entre l'expéditeur et le transporteur visant à limiter le responsabilité.

Plaintes et enquêtes - Services de transport par eau

Une plainte de prix d'éviction dans les services d'approvisionnement sur le réseau Athabasca a été reçue.

En 1991, MacDonald Marine Transport Ltd. (MMTL) se plaignait à l'Office que A. Frame Contracting Ltd. (A. Frame), l'autre titulaire d'une licence d'approvisionnement par eau, avait enfreint le paragraphe 218(3) de la *LTN 1987*. A. Frame proposait à des expéditeurs du lac Athabasca des tarifs inférieurs à ceux publiés et déposés auprès de l'Office. A. Frame reconnaissant ce fait, l'Office lui a ordonné de mettre fin à cette pratique. De plus, il a rejeté la Règle 27 du Tarif AFCL 101, qui donnait au transporteur le droit d'offrir des taux différents de ceux inscrits à son tarif. L'Office jugeait que cette règle contrevenait à la partie V de la *LTN 1987*.

Depuis l'entrée en vigueur de la Loi voilà quatre ans, c'est la première plainte que l'Office reçoit concernant les services d'approvisionnement par eau dans le Nord.

Aucune plainte aux termes de la LDCM en 1991

En ce qui concerne les lignes maritimes canadiennes internationales, l'Office n'a reçu aucune plainte en 1991, ni mené une enquête aux termes de l'article 13 de la *LDCM* ou de l'article 59 de la *LTN 1987*.

Depuis l'entrée en vigueur de la réforme législative dans le secteur du transport, en 1988, l'Office n'a reçu que deux plaintes officielles portant sur les conférences maritimes au Canada. Dans le cas de la plainte Ostroff, l'Office a jugé en 1988 que l'expéditeur n'avait pas démontré la justesse de certaines charges imposées aux terminaux par l'Asia-North America Eastbound Rate Agreement (ANERA). Cette plainte avait été déposée auprès de la Commission canadienne des transports. En octobre 1988, le Conseil canadien des importateurs de viande a également déposé auprès de l'Office une plainte en vertu de l'article 59 de la *LTN 1987*. Cette plainte concernait l'imposition de frais de services sur les viandes d'importation transportées par l'Australian Eastern Canada Shipping Conference (ECANZ). Prolongée en 1989, l'enquête de l'Office a conclu qu'il n'y avait pas double recouvrement des coûts de transport et que, par conséquent, ceux-ci ne pouvaient être considérés comme allant à l'encontre de l'intérêt public.

Médiation et arbitrage - Services aériens

L'Office n'a reçu aucune demande de médiation ou d'arbitrage en matière de transport aérien en 1991. Il n'a jamais été appelé à intervenir dans ce secteur depuis l'entrée en vigueur, le 1er janvier 1988, des dispositions sur le règlement des différends.

Médiation et arbitrage - Services ferroviaires

Aucune demande d'arbitrage de différends ferroviaires n'a été reçue en 1991.

L'Office n'a reçu aucune demande officielle d'arbitrage en 1991. La Cour fédérale a débouté l'appel interjeté à propos de la décision rendue en 1990 par l'Office dans l'arbitrage de l'affaire Parrish et Heimbecker contre CN. À la fin de l'année, un appel portant sur la décision de l'arbitre n'avait pas encore été tranchée par la Cour.

En 1988, l'Office avait reçu 25 demandes d'intervention dans des différends ferroviaires, nombre passant à 43 en 1989. La *LTN 1987* fixe à 30 jours le délai pour régler les demandes et, dans la majorité des cas, ce délai a été respecté. Dans le cas contraire, cela se produisait à la demande des parties, ou avec leur consentement, afin de chercher des solutions aux différends. La première demande d'arbitrage de propositions finales a été reçue en 1989, mais elle a par la suite été retirée lorsque les parties sont parvenues à un accord. Deux demandes d'arbitrage de propositions finales ont été reçues en 1990. L'une a été rejetée et l'autre a été soumise à un arbitre. La décision arbitrale a été rendue dans les 90 jours prévus par

la Loi. Le CN a demandé à la Cour fédérale l'autorisation d'en appeler de la décision de l'Office et de celle de l'arbitre. Aucune demande d'arbitrage n'a été déposée à l'Office en 1991.

Médiation et arbitrage - Services de transport par eau

À deux reprises depuis 1988, des expéditeurs se sont adressés à l'Office pour lui demander de régler, par voie de médiation, des différends issus d'augmentations proposées en 1988 par ECANZ sur les charges aux terminaux. Plus récemment, ils faisaient appel à l'Office afin de déterminer si, dans le contexte du commerce avec la République dominicaine, les frais de conteneurs imposés par l'Association de fret est Canada et Caraïbes étaient encore nécessaires. Dans les deux cas, les efforts de médiation de l'Office ont échoué, les transporteurs refusant de rencontrer l'Office et les expéditeurs.

Infrastructure ferroviaire

En 1991, l'Office a reçu un total de 214 demandes liées à l'infrastructure ferroviaire.

En 1991, l'Office a traité 421 demandes concernant l'infrastructure ferroviaire, incluant celles reportées de 1990. Au total, 214 nouvelles demandes ont été reçues en 1991. En tout, 222 arrêtés ont été prononcés, 87 demandes ont été réglées à la satisfaction des parties et les autres ont été reportées à l'année suivante. En 1991, l'Office a aussi reçu 201 plaintes et demandes de renseignements portant sur les questions d'infrastructure, qui s'ajoutaient aux 12 demandes reportées de l'année précédente. De ce total, 181 demandes ont été réglées et 32 autres, reportées à 1992.

Le temps nécessaire pour rendre un arrêté varie selon la complexité du cas, l'importance du différend entre les parties et le temps que mettent celles-ci à acquiescer aux demandes d'information de l'Office. En 1991, celui-ci a dû se pencher sur des cas depuis longtemps en litige ainsi que d'autres cas complexes reportés de 1990. Le délai moyen a été de neuf jours pour la correspondance ministérielle, 45 jours pour les plaintes et les requêtes d'information et 206 jours pour les demandes.

Adoptées en 1990, les nouvelles lignes directrices sur les décisions en matière de répartition des coûts pour les croisements étagés ont été souvent mises en application en 1991. Outre l'Office, avant de présenter une demande à l'Office, les compagnies ferroviaires et les autorités routières les ont également utilisées afin d'obtenir une aide dans leurs négociations.

L'Office a entrepris l'examen de tous les règlements en matière d'ingénierie relevant de sa compétence.

En 1991, l'Office a entrepris l'examen de tous les règlements en matière d'ingénierie relevant de sa compétence. Dans le cadre de ce programme, les règlements qui n'étaient plus en vigueur ou qui n'avaient aucune raison d'être aux termes de la loi et des politiques actuelles ont été révoqués tandis que d'autres, non conformes à la loi actuelle, ont été modifiés. De plus, dans la mesure du possible, des règlements et des lignes directrices ont été remplacés afin de laisser à l'Office et aux entreprises plus de souplesse dans la gestion des projets d'infrastructure ferroviaire. Toutes les modifications proposées ont été ou seront acheminées aux compagnies ferroviaires, aux autorités routières, aux ministères fédéraux et provinciaux, aux municipalités, aux cabinets d'ingénierie et aux particuliers concernés, afin de s'assurer que l'Office a pris en considération tous les facteurs avant de mettre en place les changements.

Les méthodes d'évaluation environnementales élaborées l'an dernier ont servi en 1991. Elles garantissent que les demandeurs, les parrains d'un projet et l'Office considéreront l'incidence environnementale des travaux d'infrastructure ferroviaire nécessitant l'autorisation de l'Office.

En outre, l'Office rédige une brochure afin de renseigner l'industrie sur son rôle dans les questions d'infrastructure ferroviaire, ses exigences environnementales et réglementaires, les procédures à suivre de même que les éventuelles solutions aux problèmes et aux plaintes en matière d'infrastructure ferroviaire.

À la suite de l'adoption de la nouvelle loi sur la sécurité ferroviaire, l'Office s'est vu confier en 1989 un arriéré de 335 demandes portant sur des questions d'infrastructure. De plus, il a reçu 317 nouvelles demandes durant l'année. En 1990, 297 demandes avaient été reçues et 214 autres en 1991. La *Loi sur les chemins de fer* ne fixe aucun délai pour la prise d'arrêtés concernant les questions d'infrastructure.

Transport accessible

La plupart des plaintes provenant de personnes handicapées concernaient le transport aérien.

Afin de mieux refléter l'une des facettes de son mandat, c'est-à-dire s'assurer que le réseau de transport soit accessible à tous les Canadiens, l'Office a décidé de remplacer le titre « Services de transport offerts aux personnes handicapées » par « Transport accessible ».

En 1991, l'Office a reçu 36 nouvelles plaintes d'obstacles indus à la mobilité des personnes handicapées. En outre, il a examiné 12 plaintes demeurées en suspens en 1990. À la fin de l'année, 19 dossiers restaient ouverts.

De ces 48 plaintes, 29 ont été réglées pendant l'année, dans un délai moyen de 97 jours. Comme lors des années précédentes, la majorité des plaintes concernaient le transport aérien. Une seule plainte a été reçue sur le transport ferroviaire. Parmi les plaintes qui ont été réglées, 40 p. 100 concernaient les transporteurs aériens, 20 p. 100 touchaient à des services de transport au sol, 20 p. 100, à des questions relatives aux fauteuils roulants, et 16 p. 100 portaient sur les installations aéroportuaires.

Outre l'enquête sur les politiques de tous les transporteurs face aux obstacles à la mobilité des personnes handicapées, l'Office a entrepris trois autres enquêtes en 1991. La description de celles-ci est plus détaillée dans le prochain chapitre, lequel porte sur les activités de l'Office pendant 1991 en matière de services de transport accessible pour les personnes handicapées.

L'Office a reçu 41 plaintes d'obstacles indus à la mobilité des personnes handicapées en 1988. Trente-deux d'entre elles ont été réglées. En 1989, 62 nouvelles plaintes étaient déposées, dont 38 ont été réglées. En 1990, 20 des 33 plaintes déposées auprès de l'Office ont été réglées. Pendant cette période, la plupart des plaintes provenant de personnes handicapées portaient sur des obstacles dans les services aériens. La Loi ne prévoit aucun délai pour le règlement de ces plaintes.

Fusions et acquisitions

Des 10 projets d'acquisition d'entreprises de transport soumis à l'Office en 1991, trois ont fait l'objet d'une opposition.

En 1991, l'Office a été saisi de cinq projets d'acquisitions d'entreprises de transport aérien. Dans chaque cas, un avis a paru dans la *Gazette du Canada* dans les deux semaines suivant la réception du dossier complet. Quatre de ces projets n'ont soulevé aucune opposition et n'ont donc pas fait l'objet d'un examen par l'Office. Il y a eu une opposition à l'égard de l'acquisition de certains éléments d'actif de Soundair Corporation, qui exploite sous le nom d'Air Toronto, par 174590 Canada Inc., et contre le projet d'acquisition de toutes les actions émises et en circulation de 174590 Canada Inc. par Frontier Air Ltd., qui fait affaire sous le nom de Canadian

Frontier. L'examen de l'Office a conclu que les projets d'acquisitions n'allaient pas à l'encontre de l'intérêt public.

Dans le domaine du camionnage, l'Office a été saisi de trois projets d'acquisition d'entreprises de services extra-provinciaux. Par suite de la publication de l'avis dans la *Gazette du Canada*, aucune opposition n'a été déposée.

L'Office a rendu une décision dans un cas reporté de 1990. Il a statué que le projet d'acquisition par Oceanex Ltd. Partnership de l'actif et des opérations de Atlantic Container Express Inc. (ACE), ainsi que la prise de participation projetée par Oceanex Holdings Ltd. Partnership dans Oceanex Ltd. Partnership n'allaient pas à l'encontre de l'intérêt public, comme l'avançait le Syndicat international des marins canadiens.

En 1991, deux autres avis de projets d'acquisitions d'entreprises de transport maritime ont été publiés dans la *Gazette du Canada*. Le premier concernait une prise de participation projetée par Misener Holdings Ltd., CSL Group Inc. et James Richardson & Sons Ltd. dans Great Lakes Bulk Carriers. L'Office a déterminé que le projet ne devait pas être étudié, conformément à la partie VII de la *LTN 1987*. Le deuxième projet, dont l'Office a été saisi à la fin de l'année, portait sur l'acquisition par Fednav Ltd. d'une part accrue du capital de Arctic Transportation Ltd. (ATL). Le dossier a été reporté en 1992.

Depuis sa création en 1988, l'Office a été saisi de 57 avis d'acquisitions d'entreprises de transport sous compétence fédérale. Seize d'entre eux touchaient le secteur aérien, 37 autres, des entreprises de transport routier, et quatre avis, des entreprises de transport maritime. Sur ce nombre, trois seulement ont nécessité une décision de l'Office à la suite d'oppositions, soit deux en 1991 et un en 1989. Deux de ces trois cas touchaient le transport aérien, et l'autre, une entreprise de transport maritime. En 1991, l'Office a reçu beaucoup moins de projets d'acquisitions liés au camionnage que lors des trois années précédentes.

Rationalisation du réseau ferroviaire

Demandes d'abandon d'embranchement

Les dispositions de la *LTN 1987* relatives à l'abandon d'embranchements ont été élaborées afin de rationaliser les dispositions de la *Loi sur les chemins de fer*. Elles établissent des critères, des règles de décision et des délais très précis pour tous les aspects de la procédure.

Durant cette quatrième année d'activité, la charge de travail de l'Office s'est divisée entre les nouvelles demandes soumises en vertu de la *LTN 1987* et le réexamen de décisions antérieures.

Au total, 39 dossiers étaient actifs au cours de 1991. L'Office a pris 25 arrêtés et décisions sur autant de cas. Les 14 dossiers reportés à 1992 concernent des demandes de réexamen, dont l'étude doit être terminée en 1992 ou 1993, ainsi que des nouvelles demandes déposées à la fin de l'année dont l'étude doit être complétée en 1992.

L'Office prévoit pouvoir terminer l'étude des demandes reportées en 1992 dans les délais prévus par la Loi.

Demande de cession de lignes

Au moyen des dispositions sur la cession de lignes de la *LTN 1987*, les grandes sociétés peuvent rationaliser leur réseau ferroviaire en cédant des lignes secondaires à de petites compagnies de chemin de fer, dont les coûts d'exploitation sont moins élevés, afin de maintenir le service ferroviaire dans la région.

En 1991, l'Office a approuvé deux demandes de ce type, reportées de 1990, et une demande reçue pendant l'année. Une seconde demande a été reçue en 1991 et approuvée au début de 1992.

Demandes d'enlèvement de gares

Un autre champ de responsabilité de l'Office est le programme de fermeture et d'enlèvement de gares. C'est en vertu des dispositions de la *Loi sur les chemins de fer* que l'Office a compétence pour se prononcer sur les demandes d'enlèvement de gares présentées par les compagnies ferroviaires. Reportées de 1990, les 61 demandes présentées en ce sens ont été réglées en 1991. En outre, l'Office a traité 25 nouvelles demandes sur les 35 qu'il a reçues en 1991; les 10 autres le seront en 1992.

La *Loi sur la protection des gares ferroviaires patrimoniales (LPGFP)* est en vigueur depuis le 15 août 1990. En fonction de leur mandat respectif, l'Office et la Commission des lieux et monuments historiques du Canada, chargée d'exécuter la *LPGFP*, communiquent régulièrement afin de protéger les intérêts du public.

Demandes de révision

Presque toutes les demandes de révision reçues en 1991 portaient sur les services ferroviaires.

En 1991, l'Office a considéré 45 demandes de révision concernant les services ferroviaires, dont celles reportées de l'année précédente, et en a réglé 37. De ce nombre, 28 d'entre elles ont été acceptées, une demande a été refusée, cinq autres, rejetées, et trois demandes ont été corrigées car elles comportaient des erreurs. Les huit autres cas ont été reportés en 1992. La Loi ne prévoit aucun délai pour le traitement des demandes de révision des décisions et des arrêtés.

Quarante-deux des demandes concernant les services de chemin de fer portaient sur l'infrastructure ferroviaire. Onze d'entre elles visaient à modifier le numéro des plans autorisés tels qu'ils étaient inscrits dans les arrêtés originaux. L'Office en a agréé sept et a clos un dossier, le demandeur n'ayant pas fourni de réponses. Par ailleurs, trois restaient à l'étude à la fin de l'année. Dix demandes visaient la modification du nom de l'autorité routière dans les arrêtés originaux. Neuf ont été agréées et l'autre a été rejetée. Quant aux trois demandes d'annulation d'arrêtés au sujet de passages à niveaux laissés à l'abandon ou inutiles, une a été agréée et les deux autres étaient encore à l'étude à la fin de l'année. De plus, l'Office a reçu 18 demandes de modification de ses arrêtés pour d'autres motifs. Il en a agréé neuf, refusé une, rejeté trois, émis trois errata et reporté deux à 1992. Les trois dernières demandes de révision concernant les services ferroviaires portaient sur l'abandon de lignes. Deux ont été agréées et une reportée à l'année suivante.

Le nombre de demandes de révision portant sur les services ferroviaires a considérablement augmenté, passant de cinq en 1988 à 45 en 1991. Le nombre des demandes agréées a suivi la même courbe de progression au cours de ces quatre années. Une demande a été agréée en 1988, quatre en 1989, 17 en 1990 et 28 en 1991. La première année, une demande seulement avait été refusée tandis que le nombre de refus s'élevait à six et à huit respectivement en 1989 et en 1990.

Comme en 1988, une seule demande n'a pas été agréée en 1991. Le nombre de cas reportés à l'année suivante a également augmenté avec l'augmentation du nombre des demandes, passant de trois en 1988 à huit en 1991.

En 1988 et 1989, la majorité des cas de révision concernant les chemins de fer portaient sur l'abandon d'embranchement et les tarifs ferroviaires. Après l'adoption de la *Loi sur la sécurité ferroviaire*, entrée en vigueur le 1er janvier 1989, les responsabilités en matière de sécurité ferroviaire ont été transférées de l'Office à Transports Canada. Les autres responsabilités découlant de la *Loi sur les chemins de fer*, dont un arriéré de 335 demandes portant sur des questions d'infrastructure, ont été confiées à l'Office. Ainsi, en 1990 et 1991, plus de 90 p. 100 des dossiers de révision dans le secteur ferroviaire concernaient des questions d'infrastructure. En 1991 comme en 1990, les autres cas portaient sur des questions d'abandon de lignes.

Deux demandes de révision portant sur des questions de transport aérien ont été portées à l'attention de l'Office en 1991, et une était reportée de 1990. Une de ces demandes a été agréée, une autre a été rejetée et, dans le dernier cas, le dossier a été fermé, aucune réponse n'ayant été reçue du demandeur.

Comparativement, cinq demandes avaient été reçues en 1988 et 1989, et deux en 1990.

Quant au transport par eau, une demande de révision a été déposée en 1991, reportée ensuite en 1992. C'était la première demande d'examen pour ce mode depuis l'entrée en vigueur de la Loi en 1988.

Cas devant la Cour fédérale d'appel

La majorité des décisions de l'Office portées en appel devant la Cour fédérale ont été maintenues.

En 1988, 43 décisions de l'Office étaient en appel devant la Cour fédérale. De ce nombre, 18 étaient reportées de l'année précédente et 25 étaient des cas nouveaux. Des 20 cas réglés, deux autorisations d'appel ont été rejetées, la Cour d'appel fédérale ayant débouté les demandeurs de l'appel. Onze appels ont été interrompus en cours d'examen à la demande des appelants. Dans ces cas, ainsi que dans les cas où l'autorisation d'appel est rejetée, les décisions de l'Office sont maintenues. Trois appels ont été agréés et quatre rejetés lors du jugement. Un appel agréé signifie que la décision de l'Office est annulée, et un appel rejeté signifie que la décision est maintenue. Ce qui veut dire qu'en 1988, dans 17 cas sur 20, la décision de l'Office a été confirmée.

Quarante-six dossiers étaient devant la Cour d'appel en 1989. De ce nombre, 23 étaient reportés de l'année précédente. Dix-sept cas ont été réglées. La Cour a refusé d'entendre l'appel de six cas, a interrompu l'étude de sept autres dossiers, a agréé l'appel du demandeur à une occasion et a rejeté trois appels. Sur ces 17 cas, la décision de l'Office était maintenue dans 16 d'entre eux. Au total, 29 cas étaient reportés en 1990.

Dix-huit dossiers ont été ouverts en 1990, portant le total à 47. De ce nombre, 14 ont été traités et 33 reportés en 1991. La décision de l'Office a été maintenue dans 13 cas, cinq appels ont été rejetés, quatre cas ont été interrompus et quatre autorisations d'appel ont été refusées. Un seul appel a été agréé.

En 1991, un total de 53 cas ont été soumis, dont 33 reportés de 1990 et 20 nouveaux cas. Seize ont été réglés pendant l'année, dont 12 ont été interrompus, deux ont été accueillis favorablement et dans deux cas, l'autorisation d'appel a été refusée.

Au total, 67 dossiers ont été réglés de 1988 à 1991. La décision de l'Office a été maintenue dans 60 cas, soit 90 p. 100 du total.

LES SERVICES DE TRANSPORT ACCESSIBLE

Faits saillants de 1991

Décisions de l'Office

En 1991, l'Office a rendu des décisions portant sur l'accessibilité des services de transport : une concernant les méthodes de communication des consignes de sécurité à bord des avions; une sur les services de limousine à un aéport canadien; une autre sur la disponibilité de chaises roulantes à bord d'appareil par un transporteur aérien et une dernière traitant de l'aide fournie à l'embarquement par un autre transporteur.

Projets de réglementation

L'Office a obtenu des ressources supplémentaires pour rédiger et mettre en œuvre des dispositions réglementaires visant à assurer un meilleur accès aux services de transport. Il a mis à exécution des projets de réglementation concernant les conditions des modes de transport sous compétence fédérale, les normes minimales de formation pour le personnel des transporteurs, l'accessibilité du matériel multimodal, l'accessibilité aux terminaux et la communication d'information aux personnes handicapées.

Enquêtes

En 1991, l'Office a fait enquête sur les politiques des transporteurs aériens au Canada concernant le transport des personnes handicapées, sur l'accessibilité des services de traversier réglementés par le gouvernement fédéral et sur la disponibilité de matériel au sol et de services pour les personnes handicapées dans les aéroports canadiens. À la fin de l'année, l'Office a annoncé la tenue d'une enquête sur la qualité et l'utilité des services actuellement offerts aux personnes handicapées par les entreprises de transport extra-provincial par autocar. Cette enquête est présidée par l'honorable Erik Nielsen.

Décisions de l'Office sur l'accessibilité

L'Office a décidé que l'absence d'autres moyens de communication pour la diffusion des consignes de sécurité dans les avions constituait un obstacle indu à la mobilité des personnes handicapées visuelles. Par conséquent, les deux principaux transporteurs aériens au Canada ont reçu l'instruction d'offrir l'information en braille et en gros caractères. Dans une autre décision, l'Office a enjoint un service de limousine exploité dans un aéroport canadien à accepter les passagers handicapés. Il a également décidé qu'un transporteur aérien qui n'offre pas de fauteuil roulant à bord de ses appareils ou n'aide pas un passager handicapé à se rendre aux toilettes et à en revenir crée un obstacle indu. En conséquence, il a ordonné au transporteur d'offrir un fauteuil roulant dans tous ses appareils comprenant des toilettes et d'accorder toute l'aide nécessaire aux passagers handicapés à cet égard. L'Office a aussi décidé que le refus d'un transporteur d'aider un passager à monter à bord d'un de ses appareils constitue un obstacle indu.

Réglementation

Après l'annonce par le Premier ministre, le 6 septembre 1991, d'une stratégie nationale pour l'intégration des personnes handicapées, l'Office a reçu des ressources supplémentaires pour lui permettre de rédiger et mettre en application des dispositions réglementaires visant les services de transport.

Conditions de transport dans les avions de grande capacité

En 1990, l'Office a statué que le fait d'imposer des frais à l'accompagnateur d'une personne handicapée ou pour les sièges supplémentaires que peut nécessiter un handicap est un obstacle indu. C'est le principe « une personne, un tarif ». Il a rédigé un règlement qui interdira aux transporteurs aériens du Canada d'imposer un tel supplément pour les vols intérieurs effectués au moyen d'appareils d'au moins 30 sièges. Ce règlement prévoit aussi les services de base que les transporteurs aériens sont tenus d'offrir à leurs passagers handicapés.

En mars 1991, ce règlement a été soumis au gouvernement. En décembre, le ministre des Transports l'a retourné à l'Office afin qu'il tienne d'autres consultations sur le principe « une personne, un tarif ». Le règlement de mars 1991 a été scindé en deux, et l'Office a consulté l'Association du transport aérien du Canada (ATAC) sur le principe. Quand il aura reçu et étudié les observations de l'ATAC au printemps de 1992, l'Office publiera un projet de règlement pour fins de consultation publique.

La section du règlement de mars 1991 énonçant les services que les transporteurs aériens devront offrir à leurs passagers handicapés a fait l'objet d'une publication dans la *Gazette du Canada* le 21 mars 1992 pour fins de consultation publique.

Normes minimales pour la formation du personnel des transporteurs

L'Office a approuvé un projet de règlement qui énoncera les normes de formation à l'intention du personnel des entreprises sous compétence fédérale, soit les employés des transporteurs et ceux travaillant dans les locaux et les installations connexes. Cette formation vise à fournir l'aide nécessaire aux personnes handicapées. Le projet de règlement a été soumis au gouvernement au début de 1992. Il a été approuvé par le gouvernement et a été publié dans la *Gazette du Canada* le 21 mars 1992 pour fins de consultation publique.

Accessibilité du matériel multimodal

À la suite de réunions de consultation avec le comité consultatif de l'Office, lequel se compose de représentants d'organismes formés par et pour les personnes handicapées, de transporteurs et de ministères, le projet de règlement sur les normes d'accessibilité du matériel de transport a été révisé. Une fois l'examen technique terminé, il sera de nouveau présenté au comité consultatif pour un dernier avis avant d'être soumis pour l'approbation de l'Office à l'automne de 1992.

Conditions de transport dans les autres modes sous compétence fédérale (autocar, train, traversier)

Le règlement proposé uniformiserait les services que tous les modes de transport sous compétence fédérale, à l'exception de l'avion, doivent fournir aux passagers handicapés. Il a été distribué aux membres du comité consultatif de l'Office. Il est actuellement remanié et il sera présenté de nouveau au comité consultatif pour un dernier avis avant d'être soumis à l'approbation de l'Office à l'automne de 1992.

Autres projets de réglementation

Le travail préliminaire a débuté sur des projets de règlement concernant l'accessibilité aux aérogares et la diffusion d'information aux personnes handicapées. De plus, les renseignements tirés de l'enquête sur les politiques des transporteurs aériens au Canada concernant le transport des personnes handicapées serviront à l'élaboration d'un règlement relatif aux conditions de transport à bord des petits avions (moins de 30 sièges).

Enquêtes

En route vers l'accessibilité

Le 16 décembre 1991, l'Office a annoncé qu'à la demande du ministre des Transports, il ferait enquête sur la qualité et l'efficacité des services accessibles qu'offrent actuellement aux personnes handicapées les entreprises de transport extra-provincial par autocar, la nécessité de rendre les services accessibles en vertu de normes nationales et les conséquences financières qui en résulteraient. Le président de l'Office, l'honorable Erik Nielsen, préside l'enquête. Les autres membres du panel varieront et comprendront des membres régionaux. Des audiences publiques se tiendront partout au Canada, et un rapport sera soumis au ministre des Transports à la fin de 1992.

Les transporteurs aériens au Canada

Une enquête sur les politiques des transporteurs aériens du Canada concernant le transport des personnes handicapées a débuté en 1990. L'année suivante, un questionnaire a été envoyé à plus de 200 transporteurs aériens. Un échantillon de 24 d'entre eux (lignes nationales et régionales et petits transporteurs) a été consulté au sujet de leurs politiques, leurs pratiques et leurs normes régissant le transport des personnes handicapées. Il en a résulté un rapport en deux parties.

La première partie traite des politiques et des pratiques des exploitants d'avions de grande capacité (30 sièges et plus), y compris celles d'un transporteur qui refuse aux passagers ayant certains handicaps l'accès à bord de ses petits appareils. Par ailleurs, à la suite de la distribution de cette première partie du rapport, le

transporteur en question a annoncé son intention de réviser sa politique et d'accepter toutes les personnes handicapées à bord de ses appareils.

L'Office n'a pas encore pris de décision au sujet des politiques que pratiquent les exploitants d'avions de grande capacité.

La seconde partie du rapport, qui porte sur les questions d'accessibilité des petits avions de moins de 30 sièges, n'était pas terminée à la fin de l'année. Elle devrait être remise aux intéressés au printemps de 1992. Une fois les commentaires reçus et étudiés, le rapport final et les recommandations seront soumis à l'Office pour son étude.

Autres enquêtes

Outre celle sur les transporteurs aériens et celle sur le transport par autocar, l'Office a lancé deux autres enquêtes en 1991. Il a nommé trois enquêteurs chargés de déterminer le degré d'accessibilité des services de traversier régi par le gouvernement fédéral. Un rapport préliminaire a été rendu public en janvier 1992 et diffusé aux intéressés pour fins de consultation. Une fois les commentaires reçus et étudiés, l'Office verra à la production d'un rapport contenant des recommandations.

L'Office s'est aussi livré à une enquête sur le matériel et les services au sol qui sont mis à la disposition des personnes handicapées dans les aéroports canadiens. Il a commencé à consulter les entreprises de transport par limousine, taxi et navette en vue de déterminer le degré d'accessibilité de leurs services dans tous les aéroports du pays. Des réunions ont également eu lieu avec plusieurs sociétés nationales de location de voitures dans le but de connaître leur politique quant à la disponibilité de véhicules à commandes manuelles dans les aéroports. L'enquête devrait se terminer à l'été de 1992.

Communications avec le public

En 1991, les employés de l'Office ont poursuivi activement leur campagne de sensibilisation et de relations publiques en vue de mieux faire connaître aux personnes handicapées le programme de transport qui leur est offert. Dans un discours à l'assemblée générale annuelle de l'Association canadienne des paraplégiques, le président de l'Office a exposé les projets de l'Office concernant les services de transport accessible. De plus, les employés de l'Office ont prononcé 19 discours devant des associations de transporteurs et des groupes représentant des personnes handicapées. Des membres du personnel ont aussi participé à de nombreuses expositions. Des annonces ont paru dans des revues spécialisées, et 15 000 brochures ont été distribuées pour expliquer les pouvoirs de l'Office dans le domaine du transport accessible et la marche à suivre si l'on veut déposer une plainte contre les obstacles indus dans les services de transport public.

Les employés de l'Office sont devenus, et sont toujours, membres actifs du groupe de travail chargé de coordonner la participation du gouvernement fédéral à Autonomie 92. Il s'agit à la fois d'un congrès et d'une exposition d'envergure internationale sur la condition de la personne handicapée, organisés par le Canada à Vancouver, pour marquer la fin de la Décennie de la personne handicapée.

Annexe A.1

Programme d'enquêtes de l'Office pour 1991

Taille des échantillons et réponses

	Taille de l'échantillon	Nombre de réponses
Enquête auprès des expéditeurs	3 239	646
Associations de voyageurs de commerce (AVC) :		
• Enquête auprès de l'Association canadienne des professionnels de la vente (ACPV)	2 387	656
• Enquête auprès de l'Association des voyageurs de commerce des Maritimes	361	101
• Enquête auprès de l'Association des voyageurs de commerce du Nord-Ouest	1 000	232
Enquête auprès de l'Alliance canadienne des associations touristiques (ACAT)	2 154	552
Enquête sur les services aériens dans le Nord	608	152
Enquête auprès des lignes de transport maritime membres de conférences	27	27
Enquête auprès des transitaires	153	67
Enquête sur les services par eau dans le Nord	175	116
Enquête auprès des exploitants de terminaux portuaires	232	91
Entrevues avec les transporteurs routiers	105	105

Annexe A.2

Ventilation régionale des répondants aux enquêtes

	Enquête auprès des expéditeurs (%)	Enquête auprès de l'ACPV (%)	Enquête auprès de l'AVC, Maritimes (%)	Enquête auprès de l'AVC, Nord-Ouest (%)
Terre-Neuve	3,1	1,3	6,6	S.o.
Île-du-Prince-Édouard	1,3	1,1	7,7	S.o.
Nouveau-Brunswick	5,7	3,5	24,2	S.o.
Nouvelle-Écosse	5,1	8,1	61,5	S.o.
Québec	17,1	12,4	S.o.	S.o.
Ontario	26,7	35,7	S.o.	S.o.
Manitoba	8,8	11,9	S.o.	33,0
Saskatchewan	4,9	3,1	S.o.	6,4
Alberta	12,5	9,2	S.o.	24,8
Colombie-Britannique	13,4	13,8	S.o.	35,8
Yukon/Territoires du Nord-Ouest	1,4	–	S.o.	S.o.

	Enquête auprès de l'ACAT (%)	Enquête sur les services aériens dans le Nord (%)	Entrevues avec des transporteurs routiers (%)
Terre-Neuve	1,1	6,7	2,9
Île-du-Prince-Édouard	0,7	S.o.	1,9
Nouveau-Brunswick	2,2	S.o.	8,6
Nouvelle-Écosse	3,4	S.o.	7,6
Québec	6,7	4,0	18,1
Ontario	38,4	2,0	25,7
Manitoba	5,8	8,0	9,5
Saskatchewan	4,9	0,7	6,7
Alberta	16,3	12,7	11,4
Colombie-Britannique	19,4	4,7	7,6
Yukon/Territoires du Nord-Ouest	1,1	61,3	–

Annexe B

Sources

Sources	Graphiques	Tableaux
Air Canada		3.7, 3.8
Transporteurs aériens	3.5, 3.17	3.10
Banque du Canada	2.2	
Enquête nationale sur le transport routier de la CCATM	5.18, 5.20	5.23, 5.27
Conseil canadien des relations de travail		9.2, 9.3
Société canadienne des ports		7.1, 7.2
Bureau canadien d'enquête sur les accidents de transport et de la sécurité des transports	8.1, 8.2, 8.3	
« Journal of Commerce Port Import/Export Reporting Service (PIERS) »	6.2, 6.3, 6.4	
Travail Canada		9.1
Office national des transports du Canada		
• Dossiers de l'Office	3.1, 3.2, 3.3, 3.5, 3.21, 6.1, 6.7, 6.15	3.1, Annexes C.2 à C.4, Annexes D.1 à D.5
• Enquête auprès des transitaires canadiens internationaux	6.10, 6.11	
• Enquête auprès de l'Association canadienne des professionnels de la vente, de l'Association des voyageurs de commerce des Maritimes et de l'Association des voyageurs de commerce du Nord-Ouest	3.16	

Sources	Graphiques	Tableaux
• Banque de données sur le commerce de ligne	6.2, 6.3, 6.4	
• Programme d'entrevues avec les transporteurs routiers	5.9, 5.14, 5.15, 5.19, 5.21, 5.24	5.3, 5.7, 5.8, 5.9, 5.14, 5.15, 5.16, 5.24, 5.25, 5.26, Annexes E.2, E.3, E.4
• Enquête auprès des exploitants de terminaux portuaires	6.12, 6.13	
• Enquête auprès des expéditeurs	4.16, 4.19, 4.20, 4.21, 4.22, 5.4, 5.5, 5.8, 5.10, 5.11, 5.12, 5.13, 5.16, 5.17, 5.22, 5.25, 6.8, 6.9	4.4, 4.5, 5.5, 5.6, 5.10, 5.11, 5.12, 5.13, 5.17, 5.18, 5.19, 5.20, 5.21, 5.22, 5.28, 6.1, Annexes E.5, E.6
• Enquête auprès des conférences maritimes	6.14	
• Enquête auprès des usagers des services de réapprovisionnement par eau dans le Nord	6.18, 6.20	6.2, 6.3
Bureau du surintendant des faillites	2.3, 5.3	5.3, 5.4
« Official Airline Guides »	3.10, 3.11, 3.12, 3.13, 3.14, 3.18, 3.19, 3.22	3.2, 3.6
Bureaux des licences des provinces et des territoires (camionnage)	5.1	5.1, 5.2, 5.3, 5.4, Annexe E.1
« PWA Corporation »		3.7, 3.9
Association des chemins de fer du Canada	4.1, 4.2	
Compagnies ferroviaires		
• Rapports annuels déposés à l'Office	4.17, 4.23, 4.24, 4.25, 4.26	
• Résumés des contrats confidentiels	4.10, 4.11, 4.12, 4.13, 4.14, 4.15	

Sources	Graphiques	Tableaux
• Mémoires présentés à l'Office	4.18	
• Données sur le trafic	4.3, 4.4, 4.5, 4.6, 4.7, 4.8	4.1, 4.2, 4.3
« R.L. Polk Statistics »	5.23	
Statistique Canada	2.1, 3.6, 3.7, 3.8, 3.9, 3.15, 3.20, 4.9, 5.6, 5.26, 5.27, 5.28	3.3, 3.4, 3.5, 3.10, 9.1, Annexes F.1 à F.5
Enquête sur le camionnage transfrontalier préparée pour le groupe de travail sur le camionnage du ministre des Transports	5.7	5.27
Transports Canada	3.4, 6.5, 6.6	3.2, 3.7, Annexes C.2 à C.4
« U.S. Interstate Commerce Commission »	5.2, 5.28	
Rapport annuel des transporteurs maritimes et diverses autres sources	6.16, 6.17, 6.19	
« Woodlands Marine Inc. »	6.21	

Annexe C.1

Liaisons échantillonnées

a	Les 25 liaisons les plus importantes (Sections « Service » et « Tarifs »)
b	18 liaisons interrégionales (Section « Service »)
c	13 liaisons régionales au Canada atlantique (Section « Service »)
d	16 liaisons régionales en Ontario et au Québec (Section « Service »)
e	22 liaisons régionales dans l'Ouest (Section « Service »)
f	60 liaisons dans le Nord (Section « Service »)
g	27 liaisons de transporteurs affiliés (Section « Tarifs »)
h	35 liaisons principales, régionales et autres (Section « Tarifs »)
i	36 liaisons dans le Nord (Section « Tarifs »)
j	40 liaisons échantillonnées (Section « Concentration et concurrence »)

Montréal-Toronto	a,j	Ottawa-Moncton	b
Ottawa-Toronto	a,j	Ottawa-Regina	b,h
Toronto-Vancouver	a,j	Ottawa-Saint John	b,h
Calgary-Vancouver	a,j	Québec-Halifax	b,h
Calgary-Toronto	a,j	Regina-Toronto	b,h
Toronto-Winnipeg	a,j	Saskatoon-Toronto	b,j
Calgary-Edmonton	a,j	Vancouver-St. John's	b
Edmonton-Vancouver	a,j	Charlottetown-Halifax	c,h,j
Halifax-Toronto	a,j	Deer Lake-Halifax	c,h
Edmonton-Toronto	a,j	Deer Lake-St. John's	c,h
Thunder Bay-Toronto	a,j	Gander-St. John's	c,g,j
Montréal-Vancouver	a,j	Halifax-Moncton	c,g
Vancouver-Winnipeg	a	Halifax-Saint John	c,h
Ottawa-Vancouver	a	Halifax-Sydney	c,g
Vancouver-Victoria	a	Moncton-Saint John	c,g
Halifax-Montréal	a,j	Saint John-St. John's	c,h
Halifax-Ottawa	a,j	Stephenville-Gander	c,h
Calgary-Winnipeg	a,j	Stephenville-Halifax	c,g
Prince George-Vancouver	a,j	Stephenville-St. John's	c,g
St. John's-Toronto	a,j	Yarmouth-Halifax	c,g
Halifax-St. John's	a,j	Dryden-Thunder Bay	d,g
Québec-Toronto	a	Hamilton-Montréal	d,g
Ottawa-Winnipeg	a,j	Hamilton-Ottawa	d
Calgary-Montréal	a	Îles/Madeleine-Québec	d,h
Calgary-Ottawa	a,j	London-Toronto	d,g
Brandon-Toronto	b	Montréal-Rouyn/Noranda	d,h
Deer Lake-Montréal	b,h	Montréal-Sag/Bagotville	d,h
Dryden-Winnipeg	b,g	Montréal-Sept-Îles	d,h
Edmonton-Montréal	b,h	Montréal-Val d'Or	d,h,j
Fredericton-Montréal	b,h	Québec-Sept-Îles	d,g,j
Îles/Madeleine-Halifax	b,g	Sault-Ste.-Marie-Ottawa	d,h
Montréal-Charlottetown	b,h	Sault-Ste.-Marie-Toronto	d,g,j
Moncton-Toronto	b,g	Sudbury-Montréal	d,h
Montréal-Moncton	b,g	Sudbury-Toronto	d,h,j
Ottawa-Edmonton	b,h	Timmins-Toronto	d,h
Ottawa-Fredericton	b,h	Toronto-Windsor	d,h

Brandon-Winnipeg	e	The Pas-Winnipeg	f,i
Calgary-Castlegar	e,h	Thompson-Flin Flon	f,i
Calgary-Grande Prairie	e,g	Wabush-St. John's	f,i
Campbell River-Vancouver	e,h	Vancouver-Dawson Creek	f,h
Cranbrook-Calgary	e,g	Vancouver-Whitehorse	f,i
Cranbrook-Vancouver	e,g	Winnipeg-Gillam	f,i
Edmonton-Grande Prairie	e	Winnipeg-Churchill	f,i
Edmonton-Regina	e,h	Cape Dorset-Salluit	f
Edmonton-Saskatoon	e	Inuvik-Aklavik	f
Grande Prairie-Vancouver	e,i	Inuvik-Ft. Good Hope	f
Kamloops-Edmonton	e	Inuvik-Ft. McPherson	f
Kamloops-Vancouver	e,g	Inuvik-Norman Wells	f,i
Kamloops-Calgary	e,g	Inuvik-Paulatuk	f
Kelowna-Vancouver	e,g,j	Inuvik-Sachs Harbour	f
Regina-Vancouver	e,h,j	Inuvik-Tuktoyaktuk	f
Saskatoon-Prince Albert	e	Inuvik-Yellowknife	f,i,j
Saskatoon-Regina	e,h	Iqaluit-Coral Harbour	f,i
Saskatoon-Winnipeg	e,h	Iqaluit-Kuujjuaq	f
Vancouver-Penticton	e,g	Iqaluit-Montréal	f,i,j
Vancouver-Port Hardy	e,g	Iqaluit-Rankin Inlet	f,i
Vancouver-Williams Lake	e,g	Iqaluit-Resolute	f,i
Winnipeg-Edmonton	e,h	Iqaluit-Yellowknife	f,i
Blanc Sablon-St. Anthony	f,i	Kangiqsujuaq-Quaqtaq	f
Calgary-Inuvik	f,i	Kuujjuaq-Kangiqsualujjuaq	f
Cambridge Bay-Iqaluit	f,i	Kuujjuaq-Kangirsuk	f
Cambridge Bay-Yellowknife	f,i,j	Kuujjuaq-Tasiujaq	f
Dawson Creek-Edmonton	f,i	Kuujjuaraapik-Inukjuaq	f
Dawson Creek-Prince George	f,h	Kuujjuaraapik-La Grande	f
Deer Lake-Wabush	f,h	Kuujjuaraapik-Sanikiluaq	f
Edmonton-Inuvik	f,i	Kuujjuaraapik-Umiujaq	f
Edmonton-Yellowknife	f,i,j	Norman Wells-Yellowknife	f,i
Ft Chipewyan-Edmonton	f	Povungnituk-Akulivik	f
Ft. McMurray-Calgary	f,i	Povungnituk-Inukjuaq	f
Ft. McMurray-Edmonton	f,i,j	Povungnituk-Sanikiluaq	f
Ft. St. John-Watson Lake	f,g	Povungnituk-Tulugak	f
Ft. St. John-Ft. Nelson	f,g	Saaluit-Ivujivik	f
Gillam-Churchill	f,i	Iqaluit-Nanisivik	i
Goose Bay-Churchill Falls	f,i	Iqaluit-Ottawa	i
Goose Bay-Halifax	f,i	LaGrande-Montréal	i
Goose Bay-St. John's	f,i	Whitehorse-Yellowknife	i
Kenora-Red Lake	f,i	Halifax-Fredericton	j
Pickle Lake-Thunder Bay	f,i	Kelowna-Kamloops	j
Québec-Wabush	f,i	Montréal-Ottawa	j
Rankin Inlet-Winnipeg	f,i	Montréal-Québec	j
Saskatoon-LaRonge	f	Québec-Saguenay	j
Saskatoon-Stony Rapids	f	Thunder Bay-Sudbury	j

Annexe C.2

Composition de la flotte des transporteurs régionaux affiliés

Transporteurs affiliés d'Air Canada	Déc. 1990	Déc. 1991	Commandés
Air Nova	9 Dash 8 5 BAe 146	9 Dash 8 5 BAe 146	10 avions à réaction régionaux de Canadair
Air Alliance	11 Dash 8	15 Dash 8	
Air Ontario	18 Dash 8 4 Dash 8-300	15 Dash 8 6 Dash 8-300	
AirBC	10 Dash 8 4 Dash 7 5 BAe 146 8 Twin Otter 6 Jetsreams	10 Dash 8 6 Dash 8-300 5 BAe 146 8 Twin Otter 6 Jetstreams	2 Dash 8
Pacific Coastal Airlines	19 avions non réactés	18 avions non réactés	
NWT Air	2 B-737 1 Hercules	2 B-737 1 Hercules	
Air Toronto[1]	9 Jetstreams	–	
TOTAL	**111**	**106**	**12 commandés**

[1] Air Toronto a été acheté par Ontario Express le 1er novembre 1991.

Annexe C.3

Composition de la flotte des transporteurs régionaux affiliés

Transporteurs affiliés de Canadi*n	Déc. 1990	Déc. 1991
Air Atlantic	11 Dash 8 3 BAe 146	13 Dash 8 3 BAe 146
Inter-Canadien	–	12 ATR-42
Ontario Express	13 Jetstreams 6 ATR-42 3 EMB-120	14 Jetstreams 2 ATR-42 5 EMB-120
Canadian Frontier	5 Beech 1900	5 Beech 1900
Calm Air	4 HS 748 3 Twin Otter 3 autres	4 HS 748 2 Twin Otter 2 autres
Canadian North	8 B-737	8 B-737
Time Air	2 F-28 3 SD-360 3 Dash 7 7 Dash 8 9 Dash 8-300 6 Autres	7 F-28 3 SD-360 6 Dash 8 14 Dash 8-300 6 Autres
TOTAL	**89**	**106**

Annexe C.4

Transporteurs canadiens indépendants offrant des services par avion à réaction

	Déc. 1990	Déc. 1991
Worldways[1]	2 L1011 3 B-727-	–
Nationair	8 DC-8 3 B-747 2 B-757	5 B-757 3 DC-8 4 B-747
Air Transat	4 L1011	4 L1011 3 B-727
Canada 3000	5 B-757	4 B-757
First Air (exploite aussi des avions à turbo-propulsion)	4 B-727	4 B-727
Intair[2] (exploite aussi des avions à turbo-propulsion)	7 F-100	–
Air Charter Systems (avion tout-cargo)	3 DC-8	3 DC-8
TOTAL	**41**	**30**

[1] Worldways a cessé ses activités dans le domaine des vols affrétés le 11 octobre 1990.
[2] Intair a cessé ses activités le 3 novembre 1991.

Annexe D.1

Avis d'intention de déposer une demande d'abandon d'exploitation (1991)

Paragraphe 160(1) de la *LTN 1987*

Province/ Subdivision ferroviaire	Entre les points milliaires	Nombre de milles	Date de Réception
Manitoba			
CN Oak Point	Steep Rock et Gypsumville 131,00-156,70	25,70	17 octobre 1991
	Distance totale, CN	**25,70**	
Saskatchewan			
CP Dunelm	Player et Simmie 0,0-25,2	25,2	18 décembre 1991
CP Shamrock	McMahon et Hak 95,2-103,4	8,2	18 décembre 1991
	Distance totale, CP	**33,4**	
Alberta			
CP Langdon/ Strathmore	Langdon et Irricana 0,0-25,7 Langdon et Shepard 33,6-45,1	37,2	18 mars 1991
CN Sheerness	Batter Jct. et Sheerness 0,00-13,00	13,00	28 août 1991
	Distance totale, CP	**37,2**	
	Distance totale, CN	**13,00**	
Territoires du Nord-Ouest			
CN Pine Point	Pine Point Jct. et Pine Point Mines 0,00-54,30	54,30	7 octobre 1991
	Distance totale, CN	**54,30**	

Annexe D.2

Sommaire des demandes d'abandon d'exploitation (1991)

Paragraphe 160(4) de la *LTN 1987*

	Nombre de demandes			
Province	**CN**	**CP**	**CSXT**	**Total**
Québec	S.o.	1	S.o.	1
Ontario	1	S.o.	1	2
Manitoba	1	1	S.o.	2
Saskatchewan	S.o.	2	S.o.	2
Alberta	1	1	S.o.	2
TOTAL	**3**	**5**	**1**	**9**

	Distance en milles			
Province	**CN**	**CP**	**CSXT**	**Total**
Québec	S.o.	2,09	S.o.	2,09
Ontario	24,84	S.o.	1,90	26,74
Manitoba	25,70	24,60	S.o.	50,30
Saskatchewan	S.o.	33,10	S.o.	33,10
Alberta	13,00	37,20	S.o.	50,20
TOTAL	**63,54**	**96,99**	**1,90**	**162,43**

Annexe D.3

Demandes actives d'abandon d'embranchements ferroviaires à l'étude et demandes réexaminées en 1991

Paragraphes 160(4) et 171(1) de la *LTN 1987*

Province/ compagnie ferroviaire/ subdivision	Entre les points milliaires	Nombre de milles	Statut
Nouvelle-Écosse			
CN Chester[1,3]	Barry's Stillwater Marsh-Liverpool 42,25-109,07	66,82	Abandon le 15 juin 1991
	Distance totale, CN	**66,82**	
Nouveau-Brunswick			
CP Edmundston[1,5]	CP Jonction-Edmundston 55,6-56,1	0,5	Abandon en sursis
CP Edmundston/[1,5] Shogomoc	Aroostook-Grand Falls 0,0-20,4	20,4	Abandon en sursis
	Aroostook 104,6-105,8	1,2	
CP Shogomoc[1,5]	McAdam-Woodstock 0,0-51,5	51,5	Abandon en sursis
CP Shogomoc[1,4,5]	Woodstock-Newburg 51,5-54,2	2,7	Abandon en sursis
CP Shogomoc/[1,3,4,5] Gibson	Newburg-Upper Kent 54,2-88,5	34,3	Abandon en sursis
	Newburg-Southampton Junction 0,0-22,0	22,0	
CP Shogomoc[1,4,5]	Upper Kent-Aroostook 88,5-104,6	16,1	Abandon en sursis
CP Tobique[1,4,5]	Perth Junction-Plaster Rock 0,0-27,5	27,5	Abandon en sursis
	Distance totale, CP	**176,2**	

Province/ compagnie ferroviaire/ subdivision	Entre les points milliaires	Nombre de milles	Statut
Québec			
CP Beebe[1]	Beebe Junction-Border 32,9-34,99	2,09	Abandon le 10 janvier 1992
CN Chandler[2,4,5]	Ste-Adélaïde-Gaspé 48,10-104,23	56,13	Abandon le 5 février 1992 Décision annulée par le gouverneur en conseil
CN Chapais[1,4]	Franquet-Chapais 72,06-169,40	97,34	Maintien en exploitation
CN Granby[2]	Clough-Marieville 15,57-38,70	23,13	Maintien en exploitation
CN Montmagny[1,6]	Harlaka-St-Romuald 111,35-119,12	7,77	Abandon le 31 octobre 1992
CP St-Gabriel[1]	Joliette-St-Félix-de-Valois 7,1-17,8	10,7	Abandon le 25 décembre 1991, reporté au 31 août 1992
CN St-Raymond[2]	Hedley-Jackson's 2,62-36,50	33,88	Demande rejetée
CN Sorel[2]	Tracy-Sorel 45,50-47,16 Nicolet-St-Grégoire 77,00-83,82 83,99-84,20	8,69	Avis de réexamen émis le 3 avril 1991 Avis modifiant la distance émis le 3 septembre 1991
CP Waltham[1]	Wamo-Wyman 1,0-34,0 Y compris l'épi Hilton Mines 0,0-4,7	37,7	Abandon le 29 mars 1991
	Distance totale, CN	**226,94**	
	Distance totale, CP	**50,49**	
Ontario			
CN Burford[2]	Brantford-North Burford 3,35-11,00	7,65	Maintien en exploitation
CSXT No.1[1]	Rodney-West Lorne 100,9-102,8	1,9	Demande reçue le 25 octobre 1991
CN Kincardine[2]	Listowel-Wingham 1,41-30,34	28,93	Abandon le 15 juin 1991

Province/ compagnie ferroviaire/ subdivision	Entre les points milliaires	Nombre de milles	Statut
CN Marmora[1,4]	Picton-Trenton 0,05-30,15 Y compris l'épi Bethlehem 0,00-4,23 Lake Ontario Cement Lead 0,00-1,34	35,67	Demande rejetée Appel à la Cour fédérale
CN Meaford[2]	Barrie-Collingwood 1,09-31,40 Y compris l'épi Penetang 0,00-2,00 Y compris l'épi Pretty River 0,00-0,92	33,23	Maintien en exploitation
CN Midland[1,4]	Uhthoff-Midland 52,00-75,21 Y compris l'épi Midland Industrial 75,21-76,13 Y compris l'épi Coldwater 0,00-0,71	24,84	Demande reçue le 15 mars 1991
CN Newton[2,7]	Stratford-Palmerston 1,17-36,62 Y compris 1,41 mille de la subdivision Kincardine 0,00-1,41	35,45 1,41	Maintien en exploitation
CN Owen Sound[2,7]	Palmerston-Owen Sound 0,00-71,43	71,43	Maintien en exploitation
CN Renfrew[2,8]	Nepean-Arnprior 0,00-27,20	27,20	Abandon le 31 juillet 1992, ou à une date convenue entre les parties
CN Smiths Falls[2]	Richmond-Smiths Falls 13,00-34,05	21,05	Abandon le 5 février 1992
CN Taschereau[2,5]	La Sarre-Cochrane 99,00-181,42	82,42	Abandon le 17 octobre 1991 Décision annulée par le gouverneur en conseil

Province/ compagnie ferroviaire/ subdivision	Entre les points milliaires	Nombre de milles	Statut
CN Uxbridge[2,9]	Lindsay-Stouffville 0,00-38,88 Y compris l'épi Campbellford 85,18-86,28 Y compris l'épi Haliburton 0,00-0,53 Y compris l'embranchement Lindsay River 0,00-3,20 Y compris l'épi Lindsay Industrial 0,00-2,50	46,21	Abandon le 1er avril 1991
	Mile 38,88-Stouffville 38,88-40,31	1,43	Maintien en exploitation
	Distance totale, CN	**416,92**	
	Distance totale, CSXT	**1,90**	
Manitoba			
CN Oak Point[1]	Steep Rock-Gypsumville 131,00-156,7	25,70	Demande reçue le 23 décembre 1991
CP Winnipeg Beach[1]	Gimli-Riverton 58,0-82,6	24,6	Abandon le 3 juillet 1991
	Distance totale, CN	**25,70**	
	Distance totale, CP	**24,6**	
Saskatchewan			
CN Central Butte[2]	Moose Jaw Junction-Mawer 39,37-85,00	45,63	Maintien en exploitation Décision à réexaminer après l'an 2000 (Voir remarque C.)
CP Kerrobert[1]	Outlook-Conquest 0,4-8,6	8,2	Abandon le 18 mai 1991
CP Shamrock[1]	Tyson-McMahon 70,3-95,2	24,9	Abandon le 16 janvier 1992
CP White Fox[1]	Meath Park-Sharpe 63,6-73,4	9,8	Abandon le 5 juillet 1991
	Distance totale, CN	**45,63**	
	Distance totale, CP	**42,9**	

Province/ compagnie ferroviaire/ subdivision	Entre les points milliaires	Nombre de milles	Statut
Alberta			
CN Demay[1]	Roundhill-Ryley 12,00-24,90	12,90	Abandon le 25 septembre 1991
CN Lac La Biche[1]	Banko Jct.-Bon Accord 0,00-9,50	9,50	Abandon le 2 mai 1991
CP Langdon/[1] Strathmore	Langdon-Irricana 0,00-25,7 Langdon-Shepard 33,6-45,1	37,2	Abandon le 6 novembre 1991
	Distance totale, CN	**22,40**	
	Distance totale, CP	**37,2**	
Colombie-Britannique			
CP Boundary	Tronçon Grand Forks 92,6-93,85 Y compris l'épi Carson	3,25	Maitien en exploitation

1 Examen initial de la demande
2 Réexamen de la demande
3 Objet d'une audience publique
4 Appel interjeté devant la Cour d'appel fédérale
5 En requête auprès du gouverneur en conseil
6 La lettre-décision en date du 4 octobre 1991 modifiait l'arrêté 1991-R-170 en excluant les milles 119,12-120,30; la lettre-décision en date du 30 mars 1992 modifiait l'arrêté en reculant la date de l'abandon au 31 octobre 1992
7 Compris dans une seule demande
8 L'arrêté 1991-R-588 du 24 décembre 1991 modifiait l'arrêté 1988-R-1216 en fixant la date de l'abandon au 31 juillet 1992 ou, si cette date intervient plus tôt, trente (30) jours après avis fait à l'Office conjointement par BASF Fibres Inc. et le CN, d'une entente entre BASF, la Municipalité régionale d'Ottawa-Carleton et le CN concernant l'achat de l'embranchement après l'abandon d'exploitation
9 L'arrêté modifiait la date d'abandon originale du 31 décembre 1990

Remarques

A Ce tableau donne les détails concernant les demandes et les tronçons de ligne qui ont été traités en 1991 et ceux à l'égard desquels une décision devrait être prise en 1992. Il ne comprend ni les cas qui n'ont pas fait l'objet d'une demande, ni les demandes de cession et les demandes annulées.

B Conformément à l'article 171 de la *LTN 1987*, l'Office doit réexaminer toute décision de maintien en exploitation d'un embranchement dans les trois ans qui suivent.

C L'Office a jugé ne pas avoir compétence pour entreprendre le réexamen de cette demande, car le tronçon de la ligne situé entre Mawer et Riverhurst, qui est visé par un arrêt d'interdiction, pourrait se trouver isolé du reste du réseau.

Annexe D.4

Relevé des dates d'abandon fixées en vertu de l'article 168 de la *LTN 1987*

Arrêtés et décisions portant sur les demandes d'abandons d'embranchements de 1991

Subdivision	Entre les points milliaires	Distance	Date et n° de l'arrêté	Décision
Nouvelle-Écosse				
CN Chester	Barry's Stillwater Marsh-Liverpool 42,25-109,07	66,82	251-R-1991 91/05/16	Abandon le 15 juin 1991
Nouveau-Brunswick				
CP Edmundston	CP Junction-Edmundston 55,6-56,1	0,5	1991-R-9 91/01/09	Abandon le 8 février 1991. Abandon en sursis
CP Edmundston/ Shogomoc	Aroostook-Grand Falls 0,0-20,4 104,6-105,8	21,6	1991-R-10 91/01/09	Abandon le 8 février 1991. Abandon en sursis
CP Shogomoc	McAdam-Woodstock 0,0-51,5	51,5	1991-R-11 91/01/09	Abandon le 8 février 1991. Abandon en sursis
CP Shogomoc/ Gibson	Newburg-Upper Kent 54,2-88,5 Newburg-Southampton Jct. 0,0-22,0	56,3	1991-R-288 91/06/03	Abandon des points milliaires 75,96 à 88,5 le 3 juillet 1991 Abandon des points milliaires 54,2 à 75,96, et 0,00 à 22,0 le 31 décembre 1991. Abandon en sursis
Québec				
CP Beebe	Beebe Junction-Border 32,9-34,99	2,09	1991-R-570 91/12/11	Abandon le 10 janvier 1992

Subdivision	Entre les points milliaires	Distance	Date et n° de l'arrêté	Décision
CN Chandler	Ste-Adélaïde-Gaspé 48,10-104,23	56,13	1991-R-60 91/02/05	Abandon le 5 février 1992. Arrêté annulé par le gouverneur en conseil
CN Granby	Clough-Marieville 15,57-38,70	23,13	1991-R-375 91/07/18	Maintien en exploitation
CN Montmagny[1]	Harlaka-St-Romuald 111,35-119,12	7,77	1991-R-170 91/04/03	Abandon le 3 avril 1992 reporté au 31 octobre 1992
CP St-Gabriel	Joliette-St-Félix-de-Valois 7,1-17,8	10,7	1991-R-33 91/01/25	Abandon le 25 décembre 1991, reporté au 31 août 1992
CN St-Raymond	Hedley-Jackson's 2,62-36,50	33,88	1991-R-62 91/02/07	Demande rejetée
CP Waltham	Wamo-Wyman 1,0-34,0 Y compris l'épi Hilton Mines 0,0-4,7	37,7	1991-R-105 91/02/27	Abandon le 29 mars 1991
Ontario				
CN Kincardine	Listowel-Wingham 1,41-30,34	28,93	1991-R-239 91/05/16	Abandon le 15 juin 1991
CN Newton[2]	Stratford-Palmerston 1,17-36,62 Y compris 1,41 mille de la subdivision Kincardine	36,86	1991-R-58 91/02/04	Maintien en exploitation
CN Owen Sound[2]	Palmerston-Owen Sound 0,00-71,43	71,43	1991-R-58 91/02/04	Maintien en exploitation
CN Renfrew[3]	Nepean-Arnprior 0,00-27,20	27,20	1991-R-588 91/12/24	Abandon le 31 juillet 1992, ou à une date convenue
CN Smiths Falls	Richmond-Smiths Falls 13,00-34,05	21,05	1991-R-59 91/02/05	Abandon le 5 février 1992
CN Taschereau	LaSarre-Cochrane 99,00-181,42	82,42	1991-R-492 91/09/19	Abandon le 17 octobre 1991. Arrêté annulé par le gouverneur en conseil

Subdivision	Entre les points milliaires	Distance	Date et n° de l'arrêté	Décision
CN Uxbridge[4]	Lindsay-Stouffville 0,00-38,88 Y compris l'épi Campbellford 85,18-86,28 Y compris l'épi Haliburton 0,00-0,53 Y compris l'embr. Lindsay River 0,00-3,20 Y compris l'épi Lindsay Industrial 0,00-2,50	46,21	1991-R-35 91/01/25	Abandon le 1er avril 1991
	M38,88-Stouffville 38,88-40,3	1,43	1991-R-35 91/01/25	Maintien en exploitation
Manitoba				
CP Winnipeg Beach	Gimli-Riverton 58,0-82,6	24,6	1991-R-290 91/06/03	Abandon le 3 juillet 1991
Saskatchewan				
CP Kerrobert	Outlook-Conquest 0,4-8,6	8,2	1991-R-197 91/04/18	Abandon le 18 mai 1991
CP Shamrock	Tyson-McMahon 70,3-95,2	24,9	1991-R-586 91/12/17	Abandon le 16 janvier 1992
CP White Fox	Meath Park-Sharpe 63,6-73,4	9,8	1991-R-298 91/06/05	Abandon le 5 juillet 1991
Alberta				
CN Demay	Roundhill-Ryley 12,00-24,90	12,90	1991-R-448 91/08/26	Abandon le 25 septembre 1991
CN Lac La Biche	Banko Jct.-Bon Accord 0,00-9,50	9,50	1991-R-167 91/04/02	Abandon le 2 mai 1991
CP Langdon/ Strathmore	Langdon-Irricana 0,00-25,8 Langdon-Shepard 33,6-45,1	37,2	1991-R-503 91/10/07	Abandon le 6 novembre 1991

[1] Lettre-décision du 4 octobre 1991 modifiant l'arrêté 1991-R-170 en excluant les milles 119,12 à 120,30

[2] Une demande

[3] L'arrêté 1991-R-588 du 24 décembre 1991 modifiait l'arrêté 1988-R-1216 en fixant la date de l'abandon au 31 juillet 1992 ou, si cette date intervient plus tôt, trente (30) jours après avis fait à l'Office conjointement par BASF Fibres Inc. et le CN, d'une entente entre BASF, la Municipalité régionale d'Ottawa-Carleton et le CN concernant l'achat de l'embranchement après l'abandon d'exploitation

[4] L'arrêté modifiait la date originale d'abandon du 31 décembre 1990

Annexe D.5

Relevé des avis et des demandes d'abandon probables (1992)

Afin de connaître les abandons d'exploitation que projettent diverses compagnies ferroviaires relevant de sa compétence, l'Office a demandé aux compagnies suivantes de lui fournir des précisions :

- Algoma Central Railway
- Burlington Northern Railway Company
- Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada
- Canadien Pacifique Limitée
- Consolidated Rail Corporation
- CSX Transportation Incorporated
- Devco Railway
- The Essex Terminal Railway Company
- Napierville Junction Railway Company
- Nipissing Central Railway
- Norfolk and Western Railway Company
- Chemin de fer QNS&L
- Wabush Lake Railway Company et Arnaud Railway Company
- The White Pass and Yukon Corporation Limited

De celles-ci, seules CN, CP Rail et CSXT ont fourni des prévisions en matière d'abandon. En outre, la Essex Terminal Railway Company a déclaré qu'elle pourrait déposer une demande d'abandon d'exploitation touchant un petit tronçon d'une ligne à Windsor, en Ontario. Aucune des autres compagnies ferroviaires n'a annoncé de projets d'abandons d'exploitation d'embranchement pour 1992. CN, CP Rail et CSXT procèdent à l'analyse de leur réseau ferroviaire respectif pour recenser les lignes dont l'abandon pourrait être envisagé.

Le relevé suivant donne le nombre d'avis et de demandes d'abandon qui seront probablement présentés, ainsi que les distances approximatives correspondantes. Cependant, les lignes dont l'abandon sera effectivement demandé peuvent changer, compte tenu des décisions commerciales, des décisions du gouvernement ainsi que des négociations avec les clients.

Relevé des abandons d'embranchements prévus pour 1992

	CN	CP	CSXT	TOTAL
Avis d'intention	20	24	1	45
Demandes d'abandon*	21	24	1	46
Distance totale	422	600	6	1 028

* Y compris les cas dans lesquels les demandes seront présentées en 1992 à la suite d'avis déposés en 1991.

Annexe E.1

LTR 1987
Sommaire des cas de procédure, décisions des commissions de transport et décisions judiciaires (1988-1991)

Cas de procédure

DÉCISIONS DES COMMISSIONS DE TRANSPORT

1988

Manitoba	L. & M. Schill Ltd. George Smith Canadian Freightways Ltd.
Ontario	Atomic Transport Inc. A.D.R. Trucking Inc.
Québec	Transport Dallaire Ltée United Parcel Service Canada Ltd. Federal Express Canada Ltd.

1989

Ontario	North American Van Lines Inc.

DÉCISIONS JUDICIAIRES

1988

Ontario	Atomic Transport Inc.

1989

Ontario	J.B. Hunt Transport Inc.

1990

Manitoba	United Parcel Service Canada Ltd. (Appel)

Critère d'intérêt public

DÉCISIONS DES COMMISSIONS DE TRANSPORT

1988	
Colombie-Britannique	Glencoe Transport Ltd. W.N. Trotter Trucking Ltd. Fraser Wharves Ltd. et Annacis Auto Terminals Ltd.
Alberta	Mercury Express Ltd.
Manitoba	Canyon Distributors Ltd. Robert Lindsay O/A R.L. Trucking
Nouveau-Brunswick	Eassons Transport Ltd. Gelco Express Ltd. 041341 N.B. Ltd.
Nouvelle-Écosse	F.M. Taylor Trucking Ltd.
1989	
Nouveau-Brunswick	Joseph Richardson Sunbury Transport Ltd.
Ontario	Chemical Leaman Tank Lines Inc. Cassens Transport Co. J.B. Hunt Transport Inc.
Manitoba	George Smith Penner Foods Ltd. Robert Lindsay & George Smith
Saskatchewan	United Parcel Service Canada Ltd.
Colombie-Britannique	United Parcel Service Canada Ltd. Ketch Transport Ltd. Northwest Transport (Alberta) Ltd. Indiana Jones Inc. John Lee Skelton Glencoe Transport Inc. Armstrong The Mover Edmonton Ltd. Garry Allan Smith (2 demandes)
Yukon	Kohlman Industries Ltd.
1990	
Nouveau-Brunswick	Seaboard Liquid Carriers Ltd. Tippett-Richardson Ltd.
Nouvelle-Écosse	United Parcel Service Canada Ltd.
Manitoba	United Parcel Service Canada Ltd.
Saskatchewan	Arnold Bros. Transport Ltd. & Atomic Transport Inc.

1990	
Colombie-Britannique	Owen Smith Pacific Basin Realty Corporation
Yukon	T & T Trucking (Alberta) Ltd. Mid Arctic Transportation Co. Ltd. A & K Mining & Excavating Ltd.
1991	
Manitoba	United Parcel Service Canada Ltd.
Colombie-Britannique	West Coast Freightlines Ltd. Asa Van Gilder Ralmax Sand & Gravel Ltd. Bayridge Transport Ltd. Pitt Meadows Garage Ltd.

DÉCISIONS JUDICIAIRES

1988	
Nouveau-Brunswick	Brookville Transport Ltd. (Appel) Brookville Transport Ltd. (Appel)
Ontario	Ontario Highway Transport Board Ontario Highway Transport Board (Appel)
Alberta	Reimer Express Lines Ltd. (Appel)
1989	
Manitoba	Transx Ltd. (Appel) Robert Lindsay & George Smith (Appel)
1990	
Manitoba	United Parcel Service Canada Ltd. (Appel)
1991	
Nouveau-Brunswick	Sunbury Transport Ltd. (Appel)
Manitoba	United Parcel Service Canada Ltd. (Appel)

Annexe E.2

Programme d'entrevues de l'Office de 1991 avec les transporteurs routiers

Profil des 105 transporteurs participants

Province de domicile	Nombre de transporteurs
Terre-Neuve	3
Île-du-Prince-Édouard	2
Nouvelle-Écosse	9
Nouveau-Brunswick	8
Québec	19
Ontario	27
Manitoba	10
Saskatchewan	7
Alberta	12
Colombie-Britannique	8

Type de marché	
Intraprovincial seulement	2
Intraprovincial et extra-provincial	29
Extraprovincial seulement	0
Intraprovincial, extra-provincial, transfrontalier	62
Intraprovincial, transfrontalier	4
Extraprovincial, transfrontalier	7
Transfrontalier seulement	1

Type d'activité	
Lots brisés - marchandises générales et charges	
Lots brisés - charges complètes	50
Charges complètes - marchandises générales (y compris en semi-remorques frigorifiques)	39
Vrac liquide	9
Vrac sec	3
Transport spécialisé	4

Recensement selon la taille du parc (Nombre de tracteurs)	
Moins de 50	36
De 50 à 99	22
De 100 à 149	11
De 150 à 199	7
De 200 à 499	18
500 et plus	10

Annexe E.3

Évolution des recettes unitaires moyennes des transporteurs - Charge complète

	Intérieurs		Transfrontaliers	
	1990	1991	1990	1991
	% des transporteurs			
Augmentation				
13 % et +	0	0	1	0
9 à 12 %	1	1	1	0
5 à 8 %	13	6	10	4
1 à 4 %	21	13	10	10
Aucun changement	34	28	34	29
Diminution				
1 à 4 %	6	17	7	17
5 à 8 %	12	21	18	21
9 à 12 %	8	13	11	19
13 % et +	5	1	8	0

Annexe E.4

Évolution des recettes unitaires moyennes des transporteurs - Charge de lots brisés

	Intérieurs		Transfrontaliers	
	1990	1991	1990	1991
	% des transporteurs			
Augmentation				
13 % et +	5	0	0	0
9 à 12 %	5	0	3	0
5 à 8 %	17	7	3	4
1 à 4 %	26	11	23	9
Aucun changement	30	23	43	17
Diminution				
1 à 4 %	4	16	3	9
5 à 8 %	7	32	10	44
9 à 12 %	2	9	7	17
13 % et +	4	2	7	0

Annexe E.5

Évaluation par les expéditeurs des éléments de service de 1989 à 1991 - Charge complète

	Bon/Très bon			Acceptable			Mauvais/Très mauvais		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991	1989	1990	1991
				% des expéditeurs					
Disponibilité de l'équipement	83	84	82	16	15	17	1	2	2
État de l'équipement	83	80	82	15	18	17	2	1	2
Responsabilité du transporteur	82	77	79	16	20	21	3	2	1
Fréquence du service	84	84	79	15	13	19	1	3	2
Fiabilité	–	–	78	–	–	19	–	–	2
Délai d'acheminement	84	86	82	15	12	15	1	2	2
Repérage des expéditions	66	70	66	28	26	27	5	4	7
Soin des produits	76	77	75	21	21	24	3	2	1
Traitement des réclamations	57	60	57	33	33	34	10	6	9
Coopération du transporteur	87	88	85	13	11	14	1	1	1
Qualité du service	86	85	81	13	14	19	0	1	0
Efficacité du service	84	85	80	15	14	18	1	1	2

Annexe E.6

Évaluation par les expéditeurs des éléments de service de 1989 à 1991 - Charge de lots brisés

	Bon/Très bon			Acceptable			Mauvais/Très mauvais		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991	1989	1990	1991
				% des expéditeurs					
Disponibilité de l'équipement	83	84	84	16	15	16	1	2	–
État de l'équipement	80	77	75	19	21	23	2	2	2
Responsabilité du transporteur	76	75	76	19	21	21	6	3	2
Fréquence du service	80	82	79	20	16	19	1	3	1
Fiabilité	–	–	73	–	–	24	–	–	4
Délai d'acheminement	66	70	69	29	26	24	5	4	7
Repérage des expéditions	54	66	65	38	27	27	8	6	8
Soin des produits	61	66	67	32	30	28	8	4	5
Traitement des réclamations	47	51	54	38	34	35	15	14	12
Coopération du transporteur	77	81	81	21	17	18	1	1	2
Qualité du service	75	74	75	24	24	22	1	1	2
Efficacité du service	73	70	73	25	27	24	3	2	3

Annexe F.1

Emploi

Année	Secteur de transport					Tous les autres secteurs (en milliers)
	Air	Rail	Camion	Eau	Tous (en milliers)	
1991	60 520	63 310	93 810	26 550	441,7	9 459
1990	66 072	67 180	107 385	26 066	472,9	10 154
1989	64 136	72 695	117 392	26 972	471,2	10 343
1988	59 530	76 743	115 234	24 285	460,8	10 107
1987	55 242	79 983	112 400	25 033	455,2	9 946
1986	55 302	88 880	112 659	28 730	477,3	9 706
1985	53 899	92 094	114 507	27 651	478,7	9 512
1984	53 334	96 659	111 409	28 049	473,7	9 142
1983	49 540	95 948	100 029	29 702	464,0	9 030
1982	50 366	102 190	108 979	32 458	488,8	9 458
1981	52 132	111 710	121 864	35 884	515,8	10 062
1980	51 741	113 520	124 848	35 848	520,3	9 850
1979	48 286	119 228	110 204	33 836	504,1	9 745
1978	44 336	116 620	107 915	34 553	497,3	9 473

Annexe F.2

Rémunération hebdomadaire moyenne (en dollars courants)

	Secteur de transport					Tous les autres
Année	Air	Rail	Camion	Eau	Tous	secteurs
1991	743	831	524	818	630	541
1990	701	781	533	750	595	513
1989	657	733	529	722	576	487
1988	636	699	509	678	556	464
1987	606	664	474	654	527	443
1986	589	621	449	607	509	426
1985	576	585	449	601	495	415
1984	569	572	431	573	479	401
1983	561	533	415	559	462	385
1982	563	465	373	509	423	361
1981	508	412	345	455	379	328
1980	439	375	317	407	338	293
1979	386	330	297	378	304	266
1978	351	304	276	342	280	245

Annexe F.3

Grèves et lock-out

Nombre de cas

Année	Air	Rail	Camion	Eau
1991	2	–	5	5
1990	1	3	6	6
1989	3	4	12	4
1988	4	1	5	5
1987	4	1	3	5
1986	6	1	4	6
1985	10	–	6	1
1984	3	–	5	–
1983	4	2	12	3
1982	5	–	10	3
1981	8	–	10	5
1980	9	5	10	12
1979	4	3	11	16
1978	7	12	12	11

Annexe F.4

Grèves et lock-out

Nombre de travailleurs concernés

Année	Air	Rail	Camion	Eau
1991	320	–	3 399	353
1990	24	1 880	572	415
1989	187	444	2 811	2 527
1988	1 016	3 000	214	5 734
1987	8 930	48 660	92	1 441
1986	3 860	102	73	5 026
1985	12 633	–	79	78
1984	125	–	366	–
1983	478	1 565	465	146
1982	799	–	4 982	3 657
1981	1 761	–	1 774	206
1980	560	2 385	904	3 485
1979	1 681	2 823	4 115	7 412
1978	8 550	7 416	766	1 275

Annexe F.5

Distribution régionale de l'emploi dans le transport en 1991

Province ou territoire	Nombre de travailleurs	Pourcentage
Terre-Neuve	6 900	1,6
Île-du-Prince-Édouard	2 100	0,5
Nouvelle-Écosse	12 200	2,7
Nouveau-Brunswick	10 200	2,3
Québec	103 600	23,4
Ontario	152 600	34,5
Manitoba	26 400	6,0
Saskatchewan	12 250	2,8
Alberta	50 400	11,4
Colombie-Britannique	63 080	14,3
Yukon	770	0,2
Territoires du Nord-Ouest	1 160	0,3
TOTAL	**441 660**	**100,0**